

DESPERTE
O GIGANTE
INTERIOR
Obras do autor

Mensagens de um amigo
Passos de gigante
ÁNTHONY ROBBINS

DESPERTE
O GIGANTE
INTERIOR

Tradução de
HAROLDO NETTO
e
PINHEIRO DE LEMOS
espírito para criar.

Prefácio 13

PARTE UM
LIBERE SEU PODER 17

1. Sonhos de Destino 19
2. Decisões: O Caminho do Poder 34
3. A Força que Molda a Sua Vida 62
4. Sistemas de Convicção: O Poder para Criar e o Poder para Destruir 89
5. A Mudança Pode Acontecer Num Instante? 131
6. Como Mudar Qualquer Coisa em Sua Vida: A Ciência do Condicionamento Neuro-associativo": 152
7. Como Conseguir o que Você Realmente Quer 186
8. As Perguntas são a Resposta 221
9. O Vocabulário do Supremo Sucesso 251
10. O Poder das Metáforas da Vida: Destruir os Bloqueios, Derrubar o Muro, Largar a Corda e Dançar a Caminho do Sucesso 283
11. As Dez Emoções de Poder 307
12. A Magnífica Obsessão - Criar um Futuro Irresistível 339
13. O Desafio Mental de Dez Dias 384

ANTHONY ROBBINS

PARTE DOIS
ASSUMINDO O CONTROLE - O SISTEMA CENTRAL 397

14. A Suprema Influência: Seu Sistema Central 399
15. Valores da Vida: Sua Bússola Pessoal 421
16. Regras: Se Você Não É Feliz, Eis o Motivo! 457
17. Referências: O Tecido da Vida 490
18. Identidade: A Chave para a Expansão 513

PARTE TRÊS - SETE DIAS PARA MOLDAR SUA VIDA 541

19. Primeiro Dia - Destino Emocional: O Único Verdadeiro Sucesso 543
20. Segundo Dia - Destino Físico: Prisão de Dor ou Palácio de Prazer 546



- 21. Terceiro Dia - Destino dos Relacionamentos: Onde Partilhar e Gostar 561
- 22. Quarto Dia - Destino Financeiro: Pequenos Passos para uma Pequena (ou Grande) Fortuna 566
- 23. Quinto Dia - Seja Impecável: Seu Código de Conduta 586
- 24. Sexto Dia - Controlar Seu Tempo e Sua Vida 593
- 25. Sétimo Dia - Descansar e se Divertir: Até Mesmo Deus Tirou um Dia de Folga! 598

PARTE QUATRO - UMA LIÇÃO DE DESTINO 601

- 26. O Supremo Desafio: O que uma Pessoa Pode Fazer 603

A Fundação Anthony Robbins 643

As Companhias Anthony Robbins 649

PREFÁCIO

Como Psicólogo-chefe do Bellevue Hospital da cidade de Nova York, vejo muito sofrimento, não só em nossos pacientes mentais, como também nas pessoas "normais" e "saudáveis" que os tratam.

Vejo também a mesma infelicidade nas pessoas relativamente bem-sucedidas e altamente atuantes a quem ajudo em minha clínica particular. Com bastante frequência, a dor e o sofrimento são desnecessários, e cessam quando as pessoas controlam suas convicções, sentimentos e ações a fim de modificar o processo de suas vidas. Infelizmente, a maior parte do tempo não fazem isto. Esperam, depois tentam alterar o mau resultado ou, com frequência, vão a um terapeuta querendo simplesmente se queixar de sua vida horrível ou, de algum modo, serem "curadas" por outra pessoa.

Fazer com que as pessoas percebam que são elas que determinam o resultado de suas vidas nem sempre é fácil. Na verdade é, de um modo geral, uma tarefa sufocante. Em consequência, sempre procurei encontrar novos métodos e tecnologias para utilizar no hospital e com meus pacientes privados.

Cinco anos atrás ouvi falar pela primeira vez do trabalho de Tony Robbins e compareci a um dos seus seminários em Nova York. Tal como eu esperava, foi uma noite verdadeiramente pouco usual. O inesperado foi o gênio de Tony no campo do comportamento humano e da comunicação. Naquela noite vi que ele compartilhava da minha convicção de que qualquer pessoa que seja basicamente sadia pode assumir o comando e levar uma vida plena. Pouco tempo depois estive num curso de duas semanas de Tony e transferi muito do que lá aprendi para meus colegas e pacientes. Chamei o curso de "treinamento básico para a vida". E logo comecei a recomendar suas séries de fitas gravadas e seu primeiro livro, Poder sem limites.

Embora alguns dos meus colegas se mostrem ofendidos ou surpresos quando recomendo o trabalho de um homem tão jovem e que não possui credenciais acadêmicas, quem realmente leu ou ouviu Tony concorda comigo. Além das informações amplas e da boa qualidade de que dispõe, Tony tem um talento e um estilo irresistível que tornam fácil a absorção do material que apresenta.

Posteriormente minha mulher e eu freqüentamos o curso Encontro com o Destino, que contém muitos dos conceitos presentes no último trabalho de Tony, Desperte o Gigante Interior.

Aquele fim de semana nos proporcionou recursos para promover mudanças em nossos valores, regras e controles, o que, no decorrer dos últimos dois anos, permitiu que nossas vidas se tornassem muito mais produtivas e satisfatórias.

Vejo Tony como um grande treinador no jogo da vida. Sua percepção acurada, inteligência, paixão e dedicação sempre se fazem presentes e inspiradoras. Ler este livro é como sentar-se diante de Tony e se absorver numa conversação envolvente e divertida. Deve ser consultado a toda hora, como um manual de usuário, quando quer que a vida apresente um novo desafio ou exija uma mudança de curso. Propicia um arsenal de ferramentas para mudanças duradouras, assim como lições que enriquecem a qualidade de vida. Na verdade, se um número bastante grande de pessoas ler este livro e aplicar seus ensinamentos, talvez faça com que eu e muitos dos meus colegas percamos o emprego.

FREDERICK L. COVAN, PH.D.

"No fundo de cada homem residem esses poderes adormecidos; poderes que o assombrariam, que ele jamais sonhou possuir; forças que revolucionariam sua vida se despertadas e postas em ação. "

- ORISON SWETT MARDEN

PARTE UM

LIBERE SEU PODER

SONHOS DE DESTINO

"O homem consistente acredita no destino, o homem volúvel no acaso."

- BENJAMIN DISRAELI

TODOS NÓS TEMOS SONHOS... Todos nós queremos acreditar no fundo de nossas almas que temos um dom especial, que somos capazes de fazer uma diferença, que podemos tocar os outros de um modo especial, e que podemos fazer do mundo um lugar melhor. Em determinada época de nossas vidas, visualizamos a qualidade de vida que desejávamos e merecíamos.

No entanto, para muitos, esses sonhos foram tão encobertos pelas frustrações e rotinas da vida cotidiana que não nos esforçamos mais para realizá-los.

Para a grande maioria o sonho dissipou-se - e, com ele, a vontade de moldar nossos destinos. Um grande número perdeu aquele senso de certeza que cria a margem de vantagem do vencedor. O desafio da minha vida tem sido restaurar o sonho e torná-lo real, fazer com que cada um se lembre do poder ilimitado que dorme no interior de todos nós e o use.

Jamais esquecerei o dia em que realmente me dei conta de que estava vivendo de fato o meu sonho. Eu me encontrava em meu helicóptero a jato, vindo de uma reunião de negócios em Los Angeles, e seguindo para Orange County, onde daria um dos meus seminários. Ao sobrevoar a cidade de Glendale, reconheci de repente um prédio grande, parei o helicóptero por cima. Observando melhor, percebi que era o lugar em que trabalhara como zelador apenas doze anos antes!

Naquele tempo, minha grande preocupação era se meu Volkswagen 1960 não se desmancharia durante os trinta minutos que durava a viagem até o trabalho. Minha vida focalizava em como eu ia sobreviver; tinha medo e me sentia solitário. Mas naquele dia, pairando ali no céu, pensei: "Que diferença uma década pode fazer!"

Sem dúvida que eu tinha sonhos naquele tempo, mas parecia que jamais seriam realizados. Hoje, contudo, vim a crer que todos os fracassos e frustrações na verdade estavam assentando a base para o

entendimento que criou o novo nível de vida que agora desfruto. Ao continuar meu vôo para o sul, ao longo da costa, localizei golfinhos brincando com surfistas nas ondas lá embaixo. É uma visão que minha mulher Becky e eu apreciamos como uma das dádivas especiais da vida. Finalmente cheguei a Irvine.

Olhando para baixo, fiquei um pouco perturbado quando vi a rampa de saída para o meu seminário tomada por um engarrafamento de mais de um quilômetro. Pensei: "Puxa, espero que seja o que for que esteja acontecendo comece logo, para que o pessoal que vai ao meu seminário chegue a tempo."

Mas ao descer para o heliporto, passei a ver um novo quadro: milhares de pessoas sendo contidas pela segurança, no lugar em que eu estava prestes a pousar.

Comecei, de repente, a perceber a realidade. O engarrafamento era causado pelas pessoas que iam ao meu evento! Embora esperássemos cerca de duas mil pessoas, eu tinha diante de mim uma multidão de sete mil para um auditório em que caberiam apenas cinco mil! Quando entrei, fui cercado por centenas de pessoas que queriam me dar um abraço ou me dizer como meu trabalho tivera um impacto positivo em suas vidas.

As histórias que me contaram eram incríveis. Uma mãe apresentou-me ao filho que tinha sido classificado como "hiperativo" e "inapto para o aprendizado".

Utilizando os princípios de administração de estado, ensinados neste livro, ela não só conseguira libertá-lo do remédio chamado Ritalin, como também se mudaram para a Califórnia, onde seu filho fizera novos testes e fora avaliado ao nível de gênio. Precisava ver o rosto dele quando ela partilhava comigo sua nova classificação. Um homem me contou como se livrara da cocaína usando algumas das técnicas do Condicionamento do Sucesso, que você aprenderá neste livro.

Um casal de meia-idade me disse que só não tinha se divorciado após quinze anos de casamento por causa da descoberta das regras pessoais. Um vendedor me contou como sua renda mensal pulara de dois mil para mais de doze mil dólares, em apenas seis meses, e um empresário afirmou ter aumentado a receita da firma em mais de três milhões de dólares em dezoito meses, aplicando os princípios das perguntas de qualidade e da administração emocional. Uma linda jovem mostrou-me um retrato de como era antes de ter perdido mais de vinte e cinco quilos, aplicando os princípios da alavanca, detalhados neste livro.

Fiquei tão comovido pelas emoções naquela sala que me senti sufocado e, a princípio, não consegui falar. Quando olhei para a platéia e vi cinco mil rostos sorridentes, animados e afetuosos, percebi que estava vivendo o meu sonho! Que sensação saber que sem sombra de dúvida eu tinha a informação, as estratégias, as filosofias e técnica que poderiam ajudar a qualquer uma daquelas pessoas a efetuar as mudanças que mais desejassem! Uma torrente de imagens e emoções me invadiu.

Comecei a me lembrar de uma experiência que tive alguns anos antes, sentado em meu apartamento de solteiro de 36 metros quadrados em Venice, Califórnia, sozinho e chorando ao ouvir a letra de uma canção de Neil Diamond: "Eu sou, eu disse, para ninguém. E ninguém ouviu, nem mesmo a cadeira. Eu sou, exclamei. Eu sou, falei. E estou perdido, e não posso nem dizer por que, o que foi que me deixou tão só."

Lembro de ter sentido que minha vida não tinha importância, como se os eventos do mundo é que me controlassem. Lembro também do momento em que minha vida mudou, o momento em que finalmente eu disse: "Chega! Sei que sou muito mais do que estou demonstrando mental, emocional e fisicamente em minha vida." Tomei uma decisão naquele momento que ia alterar minha vida para sempre. Decidi mudar virtualmente todos os

aspectos da minha vida. Decidi que nunca mais me conformaria com menos que eu pudesse ser. Quem teria adivinhado que aquela decisão fosse me levar a um momento incrível daqueles?

Dei tudo de mim no seminário naquela noite, e quando deixei o auditório, uma multidão acompanhou-me até o helicóptero para se despedir. Dizer que me senti profundamente comovido por aquela experiência seria pouco. Uma lágrima escorreu pelo meu rosto quando agradei ao Criador por aquela dádiva maravilhosa. Depois que levantei vôo, tive que me beliscar. Aquilo seria verdade? Seria eu o mesmo homem que oito anos antes estava lutando, frustrado, sentindo-se sozinho e incapaz de fazer sua vida dar certo? Gordo, falido e sem saber se ao menos seria possível sobreviver? Como um garoto como eu, sem nada além de instrução secundária, pudera criar mudanças tão drásticas?

Minha resposta é simples: aprendi a utilizar o princípio que agora chamo de concentração do poder. Muita gente não tem idéia da imensa capacidade que podemos comandar imediatamente quando focalizamos todos os nossos recursos para dominar uma área de nossas vidas. O foco concentrado é como um raio laser, capaz de cortar qualquer coisa que pareça estar detendo você. Quando focalizamos consistentemente nossos recursos no aperfeiçoamento de qualquer área, desenvolvemos características únicas nesse sentido. Uma razão por que tão poucos de nós conseguimos o que realmente desejamos é que nunca dirigimos o nosso foco; nunca concentramos nosso poder.

Muitas pessoas se arrastam pela vida, sem decidir dominar qualquer coisa em particular. Na verdade, acredito que muitas pessoas falham na vida porque se especializam em coisas secundárias. Acredito que uma das maiores lições da vida é aprender a entender o que nos leva a fazer o que fazemos. O que molda o comportamento humano?

A resposta a esta pergunta proporciona dados críticos para moldar o seu próprio destino.

Toda a minha vida tem sido continuamente impulsionada por um foco único e irresistível: O que faz a diferença na qualidade de vida das pessoas?

Como pessoas com um início humilde e antecedentes difíceis conseguem frequentemente - e a despeito de tudo - criar vidas que nos inspiram? Inversamente, por que tantos nascidos em ambientes privilegiados, com todos os recursos para ter sucesso, terminam gordos, frustrados e muitas vezes dependentes de alguma droga química? O que faz da vida de algumas pessoas um exemplo, e da vida de outras uma advertência? Qual o segredo que cria vidas apaixonadas, felizes e agradáveis para tanta gente, enquanto que para outras pessoas só resta talvez perguntar: "Isto é tudo o que existe?"

A minha magnífica obsessão começou com algumas perguntas simples: "Como posso assumir de imediato o controle da minha vida? O que posso fazer hoje que resulte numa diferença sensível - que ajude a mim e aos outros a moldar o destino? Como posso expandir-me, aprender, crescer e compartilhar esse conhecimento de uma maneira significativa e agradável?"

Desde muito cedo, desenvolvi a convicção de que todos nós estamos aqui para contribuir com algo único, que no fundo de cada um existe um dom especial. Acredito sinceramente que temos um gigante adormecido dentro de nós. Todos possuímos um talento, um dom, a nossa centelha de gênio esperando ser despertada. Pode ser um talento para a pintura ou para a música. Pode ser um modo especial de se relacionar com as pessoas a quem se ama. Pode ser uma capacidade genial para vender, inovar ou elevar-se em seu negócio ou carreira. Prefiro acreditar que o nosso Criador não concede privilégios, que cada um de nós foi criado como uma pessoa singular, mas com oportunidades iguais para experimentar a vida em

sua plenitude. Há muitos anos decidi que o modo mais importante que eu poderia gastar minha vida seria investindo em algo que durasse mais do que ela. Decidi que de algum modo eu tinha de contribuir de uma forma que sobrevivesse à minha morte.

Tenho hoje o incrível privilégio de compartilhar minhas idéias e sentimentos com literalmente milhões de pessoas através dos meus tapes e programas de televisão. Trabalhei pessoalmente com mais de um quarto de milhão de pessoas apenas nos últimos anos. Ajudei membros do Congresso, presidentes de companhias e de países, gerentes e mães, vendedores, contadores, advogados, médicos, psiquiatras, conselheiros e atletas profissionais. Trabalhei com portadores de fobias, deprimidos, pessoas com múltipla personalidade e pessoas que pensavam que não tinham personalidade. Agora tenho a sorte única de compartilhar o melhor do que aprendi com você, leitor, e por esta oportunidade sinto-me sinceramente grato e entusiasmado.

Esse tempo todo continuei a reconhecer o poder que os indivíduos têm de mudar virtualmente qualquer coisa em suas vidas num instante. Aprendi que os recursos de que precisamos para transformar nossos sonhos em realidade estão dentro de nós, aguardando apenas o dia em que decidirmos despertar e exigir aquilo a que temos direito.

Escrevi este livro por uma razão: para ser uma espécie de toque de despertar que desafie aqueles que estão comprometidos com a vida e em crescer, e usar o poder que lhes foi dado por Deus. Há idéias e estratégias neste livro que o ajudarão a produzir mudanças específicas, mensuráveis e duradouras em si próprio e nos outros.

Eu acredito que sei quem você é realmente. Acredito que você e eu devemos ser almas gêmeas. Seu desejo de crescimento o trouxe a este livro. Foi a mão invisível que o guiou. Não importa o que é nesta vida, sei que você quer mais! Não importa o quão bem tem se saído, ou o grau do desafio que possa estar experimentando agora, no fundo existe a convicção de que sua experiência de vida pode e será muito maior do que é. Você está destinado à sua forma única de grandeza, quer seja um destacado profissional, professor, comerciário, mãe ou pai. O mais importante é que você não apenas acredita nisto, mas também entrou em ação. Não só comprou este livro, como também está fazendo neste exato momento algo que infelizmente é raro - você o está lendo! As estatísticas mostram que menos de dez por cento das pessoas que compram um livro passam do primeiro capítulo. Que desperdício inacreditável! Este é um livro enorme que você pode usar para produzir resultados enormes em sua vida. Claro que você é o tipo de pessoa que não vai se iludir apenas folheando o livro. Tirando uma vantagem sistemática de cada um dos capítulos deste livro, você assegurará sua capacidade de maximizar seu potencial.

Desafio você a fazer o que quer que seja preciso para ler este livro inteiro (ao contrário da massa de gente que desiste), mas que também use o que aprender na rotina diária. Este é o passo mais importante de todos para que você consiga alcançar os resultados que se comprometeu a atingir.

COMO CRIAR UMA MUDANÇA DURADOURA

Para que uma mudança tenha valor, precisa ser duradoura e consistente. Todos nós já experimentamos mudanças por um momento, só para nos sentirmos frustrados e desapontados no fim. Na verdade, muitas pessoas receiam tentar mudar porque acreditam inconscientemente que a mudança será apenas temporária. Um bom exemplo disto é o de quem precisa começar uma dieta, mas vive protelando, principalmente por saber, em seu inconsciente, que seja qual for o sofrimento por que passe para criar a mudança resultará tão-somente numa recompensa de curta duração. Durante a maior parte de minha vida procurei o que considero ser os princípios organizadores da mudança duradoura.

Você aprenderá muitos desses princípios, e também a utilizá-los, nas páginas seguintes. Mas, por enquanto, eu gostaria de partilhar com vocês três princípios fundamentais de mudança que podemos usar imediatamente para mudar nossas vidas. Embora sejam simples, são extremamente poderosos quando bem aplicados. São exatamente as mesmas mudanças que uma pessoa deve fazer para criar sua mudança pessoal, que uma companhia deve fazer para maximizar seu potencial, e que um país tem de fazer para conquistar seu espaço no mundo. Na verdade, são as mudanças que todos nós - como a comunidade que vive neste mundo - devemos fazer para preservar a qualidade de vida no globo terrestre.

PASSO UM - Eleve Seus Padrões

Sempre que você quiser sinceramente efetuar uma mudança, a primeira coisa que precisa fazer é elevar seus padrões.

Quando me perguntam o que realmente mudou minha vida oito anos atrás, eu digo que a coisa mais importante foi mudar o que eu exigia de mim mesmo. Fiz uma lista de todas as coisas que não aceitaria mais na vida, de todas as coisas que não ia mais tolerar, e de tudo o que aspirava a ser.

Pense nas conseqüências a longo prazo desencadeadas por homens e mulheres que elevaram seus padrões, e agiram de acordo, decidindo que não tolerariam menos.

A história conta os exemplos inspiradores de pessoas como Leonardo da Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Mahatma Ghandi, Martin Luther King, Jr., Rosa Parks, Albert Einstein, César Chávez, Soichiro Honda e muitos outros, que deram o passo espetacularmente poderoso de elevar seus padrões. O mesmo poder de que eles dispuseram você também pode ter, se tiver coragem. Mudar uma organização, uma companhia, um país - ou o mundo - começa com o simples passo de mudar a si próprio.

PASSO DOIS - Mude Suas Convicções Limitadoras

Se você levantar seus padrões mas não acreditar realmente que poderá atingi-los, é que já sabotou a si próprio. Nem chegará a tentar; estará lhe faltando a convicção que tornaria possível usar a capacidade que está escondida dentro de você, inclusive na hora em que lê estas palavras. Nossas convicções são como ordens inquestionadas, nos dizendo como são as coisas, o que é possível e o que é impossível, o que podemos fazer e o que não podemos.

Modelam cada ação, cada pensamento e cada sentimento que experimentamos. Como resultado, mudar os nossos sistemas de convicções é fundamental para realizar qualquer mudança real e duradoura em nossas vidas. Temos que desenvolver a convicção de que podemos e iremos atingir os novos padrões, antes de tentar fazê-lo.

Sem assumir o controle dos seus sistemas de convicções, você pode elevar seus padrões tanto quanto quiser, mas nunca terá a convicção necessária para atingi-los.

Quanto você pensa que Gandhi teria conseguido realizar se não acreditasse com todas as fibras do seu corpo no poder da não-violência? Foi a consistência de suas convicções que lhe deu acesso a seus recursos interiores, e o capacitou a enfrentar desafios que teriam abalado um homem menos engajado.

As convicções fortalecedoras - o senso de certeza constituem a força por trás de qualquer grande sucesso, ao longo da história.

PASSO TRÊS - Mude Sua Estratégia

Para manter seu empenho, você precisa das melhores estratégias para alcançar resultados. Uma das minhas convicções básicas é que se você estabelece um padrão mais alto, e pode forçar-se a acreditar, certamente poderá também imaginar as estratégias. Você simplesmente descobrirá um meio. Em última análise, é disto que trata este livro.

Mostra as estratégias para obter o sucesso, e eu lhe direi desde já que a melhor estratégia, em quase todos os casos, é encontrar um modelo, alguém que já esteja conseguindo os resultados que você almeja, e depois explorar seus conhecimentos.

Aprenda o que essa pessoa está fazendo, quais são suas convicções básicas, e como pensa. Isso não só o tornará mais eficaz, como também poupará muito tempo, porque não terá que re-inventar a roda. O que você pode fazer é melhorar os detalhes, remoldá-la, e talvez torná-la ainda melhor.

Este livro lhe proporcionará a informação e o ímpeto para seguir os três princípios básicos da mudança de qualidade: ajudará você a elevar seus padrões, descobrindo quais são atualmente e definindo o que deseja que sejam; ajudará a mudar as convicções básicas que o estão impedindo de chegar onde deseja, e a ampliar aquelas que já o servem; e também o ajudará a desenvolver uma série de estratégias para produzir os resultados que deseja, com mais vigor, rapidez e eficiência.

Na vida, muita gente sabe o que fazer, mas poucos são aqueles que realmente fazem o que sabem. Saber não é o bastante! É preciso que você entre em ação.

Se me conceder a oportunidade, serei seu treinador pessoal, ao longo deste livro. O que os treinadores fazem?

Em primeiro lugar, preocupam-se com você. Passaram anos focalizando uma área específica de atividade, e são capazes de determinar os fundamentos para produzir resultados mais depressa. Utilizando as estratégias que seu treinador compartilha com você, será possível modificar seu desempenho imediata e drasticamente. Às vezes o treinador não diz nada de novo, mas lembra algo que você já sabe, e o manda fazer agora. Este é o papel que, com a sua permissão, assumirei para você.

Em que, especificamente, vou trabalhar? Oferecerei noções de poder para criar melhorias duradouras na qualidade de sua vida. Juntos, vamos nos concentrar (e não chapinhar na superfície!) no domínio das cinco áreas de vida que, em minha opinião, causam maior impacto. São as seguintes:

1. CONTROLE EMOCIONAL

Aprender apenas esta lição o levará pela maior parte do caminho para o domínio das outras quatro! Pense nisso. Por que deseja emagrecer? É só para ter menos gordura no corpo? Ou é por causa do modo como pensa

que se sentiria se livrasse dos quilos indesejados, ganhando mais energia e vitalidade, tornando-se mais atraente para os outros, e projetando sua confiança e auto-estima até a estratosfera? Praticamente tudo o que fazemos é para mudar o jeito como sentimos - só que a maioria das pessoas tem pouco ou nenhum treinamento para fazer de maneira rápida e efetiva. É assombrosa a frequência com que usamos a inteligência à nossa disposição para ingressar em estados emocionais áridos esquecendo os incontáveis talentos inatos que cada um de nós possui.

Muitos de nós se entregam à mercê de eventos externos, sobre os quais podemos não ter controle, deixando de assumir o comando de nossas emoções sobre as quais temos todo o controle - e confiando apenas em doses rápidas de curto prazo. De que outra maneira poderíamos explicar o fato de que, embora menos que cinco por cento da população mundial morem nos Estados Unidos, consumimos mais da metade da cocaína do mundo? Ou que o orçamento militar americano, que alcança a casa dos bilhões de dólares, é igualado pelo que se gasta com álcool? Ou que quinze milhões de americanos sejam diagnosticados a cada ano como clinicamente deprimidos, e se gaste mais de quinhentos milhões em receitas da droga antidepressiva chamada Prozac?

Neste livro, você descobrirá o que o leva a fazer o que faz, e os gatilhos para as emoções que experimenta com mais frequência. Receberá um plano passo a passo para mostrar como identificar que emoções fortalecem e que emoções enfraquecem, e como usar ambos os tipos a seu favor, para que as emoções não se tornem um estorvo, e sim um instrumento poderoso para ajudá-lo a desenvolver seu mais alto potencial.

2. CONTROLE FÍSICO

Vale a pena ter tudo com que você sempre sonhou, mas não dispor da saúde física para desfrutar? Você acorda todos os dias sentindo-se energizado, cheio de vigor e pronto para dar início a um novo dia? Ou acorda se sentindo tão cansado quanto na noite anterior, cheio de dores e ressentido por ter de começar tudo de novo?

O seu atual estilo de vida o converte numa estatística? Um em cada dois americanos morre de doença coronária; um em cada três morre de câncer. Para usar uma frase do médico do século XVII Thomas Moffett, estamos "cavando nossas sepulturas com os dentes" quando enchemos o corpo de alimentos nutricionalmente vazios, cheios de gorduras, envenenamos nossos organismos com cigarros, álcool e droga, e sentamos passivamente diante de aparelhos de televisão. Esta segunda lição o ajudará a controlar sua saúde física, a fim de que não apenas tenha boa aparência, mas também se sinta bem, e saiba que está controlando sua vida, em um corpo que irradia vitalidade, e permite que alcance o sucesso desejado.

3. CONTROLE DOS RELACIONAMENTOS

Além do domínio das próprias emoções e da saúde física, não há nada que eu possa imaginar como sendo mais importante que aprender a controlar seus relacionamentos - românticos, familiares, profissionais e sociais. Afinal, quem quer crescer, aprender e tornar-se bem-sucedido e feliz sozinho?

Esta terceira lição revelará os segredos que permitem criar relacionamentos de qualidade - primeiro consigo mesmo, depois com os outros. Você começará por descobrir o que valoriza mais, quais são suas expectativas, as regras pelas quais conduz o jogo da vida, e como tudo isso se relaciona com os demais jogadores. Depois, quando adquirir o controle desse talento tão importante, aprenderá como ligar-se com as

pessoas ao nível mais profundo, e como ser recompensado com algo que todos nós queremos experimentar: a sensação de ter contribuído, de saber que fazemos diferença na vida das outras pessoas. Descobri que, para mim, o relacionamento com o próximo é o maior dos recursos, porque abre as portas a todos os outros meios de que preciso. O domínio desta lição lhe dará meios ilimitados para crescer e contribuir.

4. CONTROLE FINANCEIRO

Ao chegar aos sessenta e cinco anos, a maioria dos americanos está completamente falida - ou morta! Dificilmente será isto o que visualizamos, ao pensarmos na aposentadoria.

No entanto, sem a convicção de que você merece desfrutar de bem-estar financeiro, amparada por um plano viável, como será possível transformar em realidade aquilo que foi imaginado com tanto gosto? A quarta lição deste livro ensinará você a ultrapassar seu objetivo de mera sobrevivência no outono da vida, e até mesmo agora.

Por termos a boa sorte de viver numa sociedade capitalista, cada um de nós tem a capacidade de concretizar o que sonha. No entanto, a maioria sofre continuamente pressão financeira, e costumamos fantasiar que ter mais dinheiro aliviaria essa pressão. Isso não passa de uma grande ilusão cultural posso assegurar que quanto mais dinheiro se tem, mais pressão financeira se sente. A chave não é a mera caçada à fortuna, mas sim a troca de convicções e atitudes quanto ao dinheiro, de modo a passar a considerá-lo como um recurso para contribuir no sentido que se deseja, e não como um fim em si, ou como a própria felicidade.

Para moldar um destino financeiro de abundância, você primeiro aprenderá a mudar o que causa escassez em sua vida, e depois como experimentar, numa base sistemática, os valores, convicções e emoções essenciais para se atingir a riqueza, conservá-la e expandi-la. Aí então você definirá seus objetivos, e dará forma a seus sonhos, com um olho na aquisição do mais alto nível possível de bem estar, enchendo-o de paz de espírito e libertando-o para aguardar, com ansiedade e animação, todas as possibilidades que a vida tem a oferecer.

5. CONTROLE DO TEMPO

Obras-primas exigem tempo. No entanto, quantos de nós sabemos realmente como aproveitar o tempo? Não estou falando de administração do tempo; estou falando em pegar o fator tempo e manipulá-lo, distorcê-lo, para que se torne seu aliado, em vez de seu inimigo. Esta quinta lição lhe ensinará, antes de mais nada, como as avaliações de curto prazo podem levar a sofrimento a longo prazo. Você aprenderá como tomar uma decisão verdadeira, e como controlar seu desejo para uma gratificação instantânea, concedendo, assim, o tempo necessário para que suas idéias, criações - e mesmo o seu potencial - sejam totalmente realizados. Depois, aprenderá como projetar os mapas e estratégias necessários para dar seguimento à sua decisão, tornando-a realidade, com a disposição de uma ação maciça, a paciência para esperar pela passagem do tempo, e a flexibilidade para mudar sua abordagem com a frequência que se fizer necessária.

Uma vez tendo dominado o tempo, você entenderá como é verdade que a maioria das pessoas superestima o que realizou em um ano - e subestima o que pode realizar em uma década!

Não estou partilhando estas lições com você para dizer que tenho todas as respostas, ou que minha vida tenha sido perfeita ou tranquila.

Claro que tive minha parcela de desafios. Mas através de tudo por que passei, consegui aprender, persistir e seguir vencendo, ano após ano. Cada vez que enfrentava um desafio, usava o que tinha aprendido para elevar a minha vida a um novo nível. E, como o seu, meu nível de domínio nessas cinco áreas continua a se expandir.

Mas viver o meu estilo de vida pode não ser a resposta para você. Meus sonhos e objetivos podem não ser os seus. Acredito, contudo, que as lições que aprendi sobre como transformar os sonhos em realidade, como pegar o intangível e torná-lo real, são fundamentais para atingir qualquer nível de sucesso pessoal ou profissional.

Escrevi este livro para que seja um guia - um manual - destinado a aumentar a qualidade da sua vida e a satisfação que você pode retirar dela. Embora seja evidente que eu me sinto muito orgulhoso do meu primeiro livro, Poder sem limites, e com o impacto que causou em gente de todo o mundo, sinto que este livro poderá lhe proporcionar algumas novas e singulares noções de poder, que podem ajudá-lo a elevar sua vida ao nível seguinte.

Vamos rever alguns fundamentos, já que a repetição é a mãe da habilidade. Assim sendo, espero que este venha a ser um livro que você lerá muitas vezes, um livro ao qual voltará e utilizará como um instrumento, a fim de acionar a si mesmo, e encontrar as respostas que já existem dentro de você. Mesmo assim, lembre-se de que, ao ler este livro, não precisa acreditar ou usar tudo o que ele contém. Aproveite as coisas que julgar úteis; ponha-as em ação imediatamente.

Não precisa aplicar todas as estratégias ou usar todos os instrumentos descritos neste livro para promover algumas mudanças importantes. Todas elas, tomadas individualmente, têm potencial para realizar as mudanças; usadas juntas, contudo, produzirão resultados explosivos.

Este livro está cheio de estratégias para alcançar o sucesso que você deseja, com princípios organizacionais inspirados em algumas das pessoas mais poderosas e interessantes da nossa cultura. Tive a oportunidade excepcional de conhecer, entrevistar e tomar como modelo uma imensa variedade de pessoas - pessoas com impacto e um caráter incomparável -, de Norman Cousins a Michael Jackson, do treinador John Wooden ao gênio das finanças John Templeton, de executivos a motoristas de táxi.

Nas páginas seguintes, você encontrará não apenas os benefícios de minha própria experiência, mas também a de milhares de livros, tapes, seminários e entrevistas que acumulei, nos últimos dez anos de minha vida, à medida que prossigo com o meu estimulante e continuado desafio de aprender a crescer um pouco mais a cada dia.

O objetivo deste livro não é apenas ajudar você a efetuar uma mudança em sua vida, mas também servir de base para auxiliá-lo a levar toda sua vida para um novo nível. O foco está na criação de mudanças globais. O que quero dizer com isso? Bem, você pode aprender a efetuar mudanças - vencer um medo ou uma fobia, aumentar a qualidade de um relacionamento, ou superar seu padrão de procrastinação. Todas essas são habilidades incrivelmente valiosas, e se você leu Poder sem limites, já aprendeu muitas delas. No entanto, à medida que continua a leitura das páginas seguintes, descobrirá que há muitos pontos de alavanca em sua vida, e basta efetuar uma pequena mudança para transformar literalmente todos os aspectos de sua vida.

Este livro visa a lhe oferecer as estratégias que podem ajudá-lo a criar, viver e desfrutar a vida com que você apenas sonha agora.

Neste livro você aprenderá uma série de estratégias simples e específicas para atacar a causa de qualquer desafio e modificá-la com o mínimo de esforço.

Por exemplo, pode ser difícil acreditar que apenas a mudança de uma palavra que é parte do seu vocabulário habitual pode modificar imediatamente seus padrões emocionais pelo resto da vida. Ou que, por trocar sistematicamente as perguntas que faz a si mesmo, consciente ou inconscientemente, pode mudar de forma instantânea o seu foco, e a partir daí as ações que realiza a cada dia. Ou ainda que, por mudar uma convicção, será possível alterar seu nível de felicidade. Contudo, você aprenderá nos capítulos seguintes a dominar essas técnicas - e muito mais - a fim de efetuar as mudanças que deseja.

E assim, é com grande respeito que começo este relacionamento com você, quando juntos iniciamos uma jornada de descoberta, e a concretização dos nossos mais profundos e verdadeiros potenciais. A vida é uma dádiva e nos oferece o privilégio, oportunidade e responsabilidade de retribuirmos com alguma coisa, ao crescermos.

Portanto, vamos começar nossa viagem, explorando...

DECISÕES: O CAMINHO DO PODER

"O homem nasce para viver, e não para se preparar para viver."

- BORIS PASTERNAK

Você se lembra de quando Jimmy Carter ainda era o Presidente dos Estados Unidos, o Império contra-atacava, Yoda e o Pac Man estavam no auge da onda, e não existia nada entre Brooke Shields e suas Calvins? O Aiatolá Khomeiny tinha assumido o poder no Irã e mantinha um grupo de americanos como reféns. Na Polônia, um electricista dos estaleiros de Gdansk, chamado Lech Walesa, fez o impensável: decidiu enfrentar o poderio comunista. Liderou os colegas numa greve, e quando tentaram impedi-lo de entrar em seu local de trabalho, ele simplesmente pulou o muro. Muitos muros foram derrubados desde então, não é mesmo?

Lembra de ter ouvido a notícia de que John Lennon fora assassinado? Lembra quando o Monte Santa Helena entrou em erupção, arrasando com cerca de 400 quilômetros quadrados? Aplaudiu quando o descreditado time de hóquei dos EUA venceu os soviéticos, e prosseguiu até conquistar a medalha de ouro olímpica? Tudo isto aconteceu em 1980, há mais de dez anos.

Pense um pouco. Onde você se encontrava então? Como você era? Quem eram seus amigos? Quais eram suas esperanças e sonhos? Se alguém lhe perguntasse onde estaria dentro de dez ou quinze anos, o que teria respondido? Você se encontra hoje onde queria estar naquela época? Uma década pode passar bem depressa, não é?

Mais importante ainda, talvez devêssemos estar nos perguntando: "Como vou viver os próximos dez anos de minha vida? Como vou viver hoje a fim de criar o amanhã pelo qual me empenho? Como vou me posicionar de agora em diante? O que é importante para mim neste exato momento, e o que será importante para mim a longo prazo? O que posso fazer hoje para moldar meu supremo destino?"

Daqui a dez anos você certamente chegará. A questão é: Onde? Quem você terá se tornado? Como viverá? Qual será a sua contribuição? Agora é o momento para projetar os próximos dez anos da sua vida - e não depois que passarem. Devemos aproveitar o momento. Já estamos vivendo o período

inicial de uma nova década, e entrando nos últimos anos do século XX! Em pouco tempo, estaremos no século XXI, um novo milênio. O ano 2000 chegará antes que você perceba, e dentro de meros dez anos você estará se recordando do dia de hoje, tal como fazemos agora em relação a 1980. Ficará satisfeito ao rememorar os anos noventa, ou perturbado? Deleitado, ou perturbado?

No início de 1980, eu era um garoto de dezenove anos. Sentia-me só e frustrado. Não tinha virtualmente recursos financeiros. Não tinha ninguém que me treinasse para o sucesso, amigos ou mentores vitoriosos, nem objetivos definidos. Sentia-me confuso e estava gordo. No entanto, em poucos anos, descobri um poder que usei para transformar radicalmente todas as áreas da minha vida. Depois que o dominei, utilizei-o para revolucionar minha vida em menos de um ano. Foi o instrumento com que aumentei dramaticamente meu nível de confiança e, desta forma, minha capacidade para agir e produzir resultados concretos. Utilizei-o também para voltar a controlar meu bem-estar físico e me livrar, de modo permanente, de vinte quilos de gordura. Com isso, atraí a mulher dos meus sonhos, casei e criei a família que desejava.

Usei esse poder para elevar minha renda do nível de subsistência para mais de um milhão de dólares por ano. Mudei do meu apartamento minúsculo (onde lavava os pratos na banheira por não haver cozinha) para onde moro hoje com a família, o Del Mar Castle. Essa única distinção me levou da solidão e sensação de insignificância para a gratidão por novas oportunidades para contribuir com alguma coisa para milhões de pessoas em todo o mundo. É um poder que continuo a usar a cada dia da minha vida para moldar meu destino pessoal.

Em Poder sem limites, deixei bem claro que o meio mais poderoso de moldar nossas vidas é agir. A diferença nos resultados que as pessoas produzem se resume ao que fizeram de uma maneira diferente das outras em situações iguais. Ações diferentes produzem resultados diferentes. Por quê? Porque toda ação é uma causa desencadeada, e seu efeito se soma a efeitos passados para nos levar numa direção definida. E todo movimento conduz a um fim: o nosso destino.

Em suma, se queremos dirigir nossas vidas, devemos controlar nossas ações sistemáticas. Não é o que fazemos de vez em quando que molda nossas vidas, e sim o que fazemos sistematicamente. A pergunta básica e mais importante é a seguinte: O que precede todas as ações? O que determina que ações efetuamos e, portanto, quem nos tornamos, e qual o nosso supremo destino na vida? O que é o pai da ação?

A resposta, claro, é aquilo a que venho aludindo o tempo todo: o poder de decisão. Tudo o que acontece em sua vida - tanto aquilo com que se emociona quanto o que o desafia - começa com uma decisão! Creio que é nos momentos de decisão que o seu destino é moldado. As decisões que você está tomando neste instante, todos os dias, moldarão como se sente hoje, e também quem vai se tornar nos anos noventa e além.

Ao recordar os últimos dez anos, acha que houve ocasiões em que uma decisão diferente teria feito sua vida radicalmente diferente do que é hoje, para melhor ou para pior? Talvez, por exemplo, tenha tomado uma decisão quanto à carreira que mudou sua vida. Ou, quem sabe, não tenha tomado. Pode ser que nos últimos dez anos tenha decidido se casar - ou se divorciar. Pode ter comprado uma fita, um livro ou comparecido a um seminário, e com isso mudou suas convicções e ações. Talvez decidiu ter filhos, ou preferiu adiá-los, pensando na carreira. Pode ser que tenha decidido investir numa casa ou num negócio próprio. Talvez tenha começado a fazer exercício, ou desistido. É possível que tenha decidido parar de fumar. Ou se mudar para outra parte do país, ou ainda viajar ao redor do mundo.

Como essas decisões o levaram a esse ponto em sua vida?

Experimentou emoções da tragédia e frustração, injustiça e desesperança durante a última década da sua vida? Eu experimentei. Caso afirmativo, o que decidiu a respeito? Seguiu em frente ou desistiu? Como essas decisões moldaram sua vida atual?

"O homem não é a criatura das circunstâncias;
as circunstâncias é que são criaturas do homem."

- BENJAMIN DISRAELI

Mais do que qualquer outra coisa, creio que são nossas decisões, e não as condições de nossas vidas, que determinam nosso destino. Você e eu sabemos que há pessoas que nascem com vantagens: têm vantagens genéticas, ambientais, familiares ou de relacionamentos. Contudo, também sabemos que constantemente conhecemos, lemos a respeito e ouvimos falar de pessoas que, contra todas as possibilidades, se projetaram além dos limites de suas condições, ao tomarem novas decisões sobre o que fazer com suas vidas. Tornaram-se exemplos do poder sem limites do espírito humano.

Se decidirmos, você e eu podemos fazer de nossas vidas um desses exemplos inspiradores. Como? Simplesmente tomando decisões hoje sobre como viveremos nossas vidas nos anos noventa e além. Se você não tomar decisões sobre como vai viver, então já tomou uma decisão, não é mesmo? Ou seja, decidiu se deixar dirigir pelo ambiente, em vez de moldar seu próprio destino. Toda a minha vida mudou em apenas um dia - o dia em que determinei não apenas o que gostaria de ter na vida, ou o que queria me tornar, mas também decidi quem e o que eu estava empenhado em ser e ter em minha vida. É uma distinção simples, mas crítica.

"Esperem! Esperem! Escutem-me!...
não temos que ser só carneiros!"

Pense um pouco. Há uma diferença entre estar interessado e estar empenhado em alguma coisa? Pode apostar que sim! Muitas pessoas dizem coisas como "Puxa, eu realmente gostaria de ganhar mais dinheiro!" ou "Gostaria de ser mais ligado a meus filhos", ou "Sabe, eu realmente gostaria de fazer uma diferença no mundo".

Mas esse tipo de declaração não representa de modo algum um empenho. A pessoa apenas anuncia sua preferência, dizendo "Estou interessado em que isso aconteça, se não tiver que fazer nada". Isso não é poder! É uma oração fraca, sem qualquer fé para acioná-la.

Não apenas você tem que decidir que resultados está empenhado em conseguir, como também o tipo de pessoa em que está empenhado em se tornar. Como ressaltamos no Capítulo 1, você tem de fixar padrões para o que considera ser um comportamento aceitável para si mesmo, e decidir o que deve esperar daqueles que lhe são caros. Se não estabelecer um padrão básico para o que irá aceitar em sua vida, verá que é fácil resvalar para comportamentos e atitudes ou mesmo para uma qualidade de vida muito abaixo daquilo que merece. Precisa estabelecer e viver segundo esses padrões, não importa o que aconteça na sua vida. Mesmo quando tudo sair errado, mesmo quando chover na sua parada, mesmo que ninguém lhe dê o apoio que precisa, ou que a Bolsa despenque, mesmo que seu amor o abandone, ainda assim deve manter a decisão de viver sua vida no mais alto nível.

Infelizmente, a maioria das pessoas nunca faz isso por estar demasiado ocupada a inventar desculpas. A razão pela qual essas pessoas não atingiram seus objetivos ou não estão vivendo as vidas que desejam

deve-se ao modo como seus pais as trataram, ou à falta de oportunidade na juventude, ou porque são muito velhas, ou então jovens demais. Todas essas desculpas não passam de S. C. (Sistemas de Convicções)! Não são apenas limitadoras, são destrutivas.

Usar o poder da decisão lhe dá a capacidade de vencer qualquer desculpa e modificar qualquer parte de sua vida em um instante. Pode mudar seus relacionamentos, seu ambiente de trabalho, nível de aptidão física, rendimentos e estados emocionais. Pode determinar se está alegre ou triste, frustrado ou animado, escravizado pelas circunstâncias ou expressando sua liberdade. É a fonte de mudança dentro do indivíduo, família, comunidade, sociedade ou mundo.

O que mudou tudo na Europa Oriental nos últimos anos? As pessoas - pessoas como você e eu - tomaram novas decisões a respeito do que apoiariam, do que considerariam aceitável ou inaceitável, e o que não mais tolerariam. Certamente que as decisões de Gorbachev abriram o caminho, mas foi a determinação de Lech Walesa e seu empenho em atingir um padrão mais alto que construiu a estrada que levou à maciça mudança política e econômica.

Pergunto freqüentemente a pessoas que se queixam de seus empregos por que foram trabalhar naquele dia. A resposta geralmente é: "Porque tinha que ir." Você e eu precisamos lembrar uma coisa: não há virtualmente nada que sejamos obrigados a fazer neste país.

Claro que não temos que ir trabalhar. Não aqui! E você não tem de trabalhar em um determinado lugar e num dia determinado. Não na América! Você não é obrigado a fazer o que vem fazendo nos últimos dez anos. Pode decidir fazer alguma outra coisa, uma coisa nova, hoje.

Neste exato momento você pode tomar uma decisão: voltar à escola, dominar a arte do canto ou da dança, passar a controlar suas finanças, aprender a pilotar helicópteros, começar a fazer meditação, inscrever-se na aula da dança de salão, visitar um centro espacial da NASA, aprender a ler francês, ler mais para os seus filhos, passar mais tempo no jardim cuidando das flores, até mesmo pegar um avião para Fiji e viver numa ilha. Se você realmente decidir, poderá fazer quase qualquer coisa. Se não gosta do relacionamento em que está envolvido agora, tome a decisão de mudá-lo. Se não gosta do seu emprego atual, mude de emprego. Se não gosta do modo como se sente a seu próprio respeito, modifique isto. Se é um nível mais alto de vitalidade física e saúde o que você quer, pode mudar agora. Em um momento, você pode usar o mesmo poder que moldou a História.

Escrevi este livro para desafiá-lo a despertar o gigantesco poder de decisão e reivindicar o direito inato de poder ilimitado, vitalidade radiante e paixão jubilosa que é seu! Precisa saber que pode tomar uma nova decisão neste exato momento, e que essa decisão irá modificar imediatamente a sua vida - uma decisão sobre um hábito que quer mudar, uma habilidade que deseja dominar, como irá tratar as pessoas, um telefonema para alguém com quem não fala há anos. Talvez haja alguém com quem você deva entrar em contato, a fim de levar sua carreira para o próximo nível. Pode ser que você tome uma decisão neste exato momento no sentido de desfrutar e cultivar as emoções mais positivas que merece experimentar diariamente. Quem sabe você talvez escolhesse mais alegria, confiança ou paz de espírito? Antes mesmo de virar esta página, pode fazer uso desse poder que já existe no seu interior. Tome agora a decisão que poderá orientá-lo em uma direção nova, positiva e poderosa, em busca do crescimento e felicidade.

"Nada pode resistir à vontade humana que empenhará até sua existência no objetivo declarado.»

- BENJAMIN DISRAELI

Sua vida muda no instante em que você toma uma decisão nova, coerente e empenhada. Quem poderia imaginar que a determinação e convicção de um homem tranquilo e modesto - advogado por profissão e pacifista por princípio - teria o poder de derrubar um vasto império? No entanto, a inabalável decisão do Mahatma Ghandi de libertar a Índia do domínio britânico foi um autêntico barril de pólvora, desencadeando uma série de eventos que mudariam para sempre o equilíbrio do poder no mundo. Muita gente não sabia como ele podia concretizar seus objetivos, mas Ghandi não deixara a si próprio outra escolha a não ser agir de acordo com a sua consciência. Não admitia outra possibilidade.

Decisão foi a fonte do poder de John E Kennedy ao enfrentar Nikita Khrushchev durante a tensa crise dos mísseis cubanos, evitando a Terceira Guerra Mundial.

Decisão foi a fonte do poder de Martin Luther King, Ir. Quando expressou de modo tão eloquente as frustrações e aspirações de um povo que nunca mais seria ignorado, e forçou o mundo a tomar conhecimento. Decisão foi a fonte da ascensão meteórica de Donald Trump ao topo do mundo das finanças, e também a fonte de sua queda devastadora.

Foi também o poder que permitiu a Pete Rose maximizar suas possibilidades físicas para atingir a Galeria da Fama e que acabou por destruir o sonho de sua vida. As decisões atuam como fonte tanto de problemas quanto de oportunidades e alegrias incríveis. Este é o poder que detona o processo de transformação do invisível em visível. As verdadeiras decisões são os agentes catalisadores para converter nossos sonhos em realidade.

O mais extraordinário nessa força, nesse poder, é que você já o possui. O ímpeto explosivo da decisão não é algo reservado apenas a uns poucos eleitos, com as credenciais certas, dinheiro ou nome de família. Está disponível tanto ao trabalhador comum quanto ao rei. Está disponível para você agora, enquanto segura este livro. No instante seguinte, você poderá usar essa força poderosa que aguarda no seu interior, e para tanto basta reunir a coragem necessária para reivindicá-la. Será hoje o dia em que você finalmente decidirá de uma vez por todas que, como pessoa, é muito mais do que vem demonstrando? Será hoje o dia em que decidirá de uma vez por todas fazer sua vida coerente com a qualidade do seu espírito, proclamando: "Eu sou este aqui. E minha vida é esta. E isto vai ser o que vou fazer. Nada vai me impedir de atingir meu destino. Não serei privado do meu destino!"

Pense numa pessoa de intenso orgulho, uma jovem chamada Rosa Parks, que um dia, em 1955, tomou um ônibus em Montgomery, Alabama, e recusou-se a ceder o lugar a uma pessoa branca, como era legalmente obrigada. Seu modesto ato de desobediência civil desencadeou uma tempestade de controvérsias, e tornou-se um símbolo para as gerações seguintes. Foi o início do movimento de direitos civis, uma área de Despertar de Consciências em que ainda lutamos hoje, ao tentar redefinir os ideais de igualmente, oportunidade e justiça para todos os americanos, independente de raça, credo ou sexo. Estaria Rosa Parks pensando no futuro quando se recusou a ceder o lugar naquele ônibus? Teria um plano para modificar a estrutura da sociedade? É possível. Mas é mais provável que tenha sido compelida a agir assim graças à sua decisão de proceder segundo um padrão mais alto. E que efeito de enormes consequências teve a sua decisão!

Se você está pensando, "Eu adoraria tomar decisões assim, mas experimentei verdadeiras tragédias", permita que eu lhe conte o exemplo

de Ed Roberts. Ed é um homem "comum", confinado numa cadeira de rodas, e que se tornou extraordinário graças à sua decisão de agir além de suas limitações. Ed está paralisado do pescoço para baixo desde os quatorze anos. Usa um aparelho para respirar que ele aprendeu a controlar, contra todas as probabilidades, a fim de levar uma vida "normal" durante o dia, e passa todas as noites num pulmão de aço. Tendo lutado contra a pólio, quase perdendo a vida por diversas vezes, poderia ter decidido focalizar seus interesses na própria dor, mas preferiu fazer uma diferença para os outros.

Mas o que exatamente ele conseguiu fazer? Nos últimos quinze anos, sua decisão de lutar contra um mundo que costumava tratá-lo com condescendência, resultou em muitas melhorias da qualidade de vida dos deficientes. Enfrentando uma multidão de mitos acerca das possibilidades das pessoas que têm desafios físicos a vencer, Ed educou a opinião pública e deu início a tudo, das rampas de acesso para cadeiras de rodas a áreas de estacionamento especiais e barras de apoio. Tornou-se o primeiro quadriplégico a se graduar na Universidade da Califórnia, Berkeley, vindo a assumir a posição de diretor do Departamento de Reabilitação do Estado da Califórnia, o primeiro deficiente a ocupar esse cargo.

Ed Roberts é uma prova irrefutável de que o importante não é onde você começa, mas sim as decisões que toma sobre o lugar a que está determinado a alcançar.

Todas as ações dele foram baseadas em um único, poderoso e engajado momento de decisão. O que você poderia fazer de sua vida se realmente decidisse?

Muitas pessoas dizem: "Gostaria de tomar uma decisão assim, mas não sei como poderia mudar minha vida." Essas pessoas se deixam paralisar pelo medo de não saberem exatamente como transformar seus sonhos em realidade. Por isso, nunca tomam as decisões que poderiam transformar suas vidas nas obras-primas que merecem ser. Estou aqui para lhe dizer que não é importante inicialmente saber como vai criar um resultado. O importante é decidir que você encontrará um meio, não importa qual.

Em Poder sem limites, mostrei o que chamo de "A Fórmula do Supremo Sucesso", um processo elementar para conseguir chegar onde você quer:

- 1) Decida o que deseja,
- 2) Entre em ação,
- 3) Verifique o que está funcionando ou não, e
- 4) Mude seu enfoque até alcançar o que quer. Decidir produzir um resultado desencadeia os acontecimentos.

Se você decidir o que quer, obrigar-se a entrarem ação, aprender com isso e mudar o enfoque, acabará por criar a impulsão necessária para atingir o resultado. Assim que você verdadeiramente se empenhar para que aconteça alguma coisa, o "como" vai aflorar por si mesmo.

"No que diz respeito a todos os atos de iniciativa e criação, há uma verdade elementar - assim que a pessoa se engaja definitivamente, a Providência também entra em ação."

- IOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Se tomar decisões é tão simples e poderoso, então por que mais gente não segue o conselho da Nike para simplesmente fazer ["Just Do It"]?

Penso que uma das razões mais simples é que a maioria de nós não reconhece o que significa tomar uma decisão de verdade. Não nos damos conta da força de mudança que uma decisão coerente e determinada cria. Parte do problema decorre do fato de termos usado por tanto tempo o termo

"decisão" de uma forma ampla, até para descrever algo como uma lista de desejos. Em vez de tomar decisões, ficamos enunciando preferências. Tomar uma decisão, ao contrário de dizer "Eu gostaria de deixar de fumar", é cortar qualquer outra possibilidade. Na verdade, a palavra "decisão" vem das raízes latinas de, que significa origem, e caedere, que significa "cortar".

Tomar uma decisão verdadeira significa se comprometer em atingir um resultado, e cortar qualquer outra possibilidade.

Quando você decide realmente que nunca mais fumará, acabou. Fim! Nem mais considera a possibilidade de fumar. Se você é uma das pessoas que já exerceram o poder de decisão desse modo, sabe exatamente de que estou falando. Um alcoólico sabe que, mesmo após anos de absoluta sobriedade, se ele cair na besteira de pensar que pode tomar um único gole, terá de começar tudo de novo. Após tomar uma verdadeira decisão, inclusive uma que tenha sido difícil, a maioria de nós sente um imenso alívio. Finalmente saltamos a barreira! E todos sabemos como é bom ter um objetivo claro e incontestável.

Este tipo de clareza lhe dá poder. Com clareza, você pode produzir os resultados que realmente deseja para sua vida. O desafio para a maioria de nós é que não tomamos uma decisão há tanto tempo que esquecemos qual é a sensação que proporciona. Ficamos com os músculos de tomar decisão atrofiados! Algumas pessoas chegam até a sofrer para decidir o que vão querer comer no jantar.

Mas como fortalecer esses músculos? Exercitando-os! O melhor modo de tomar melhores decisões é tomar mais decisões. Certifique-se depois que aprende com cada uma, inclusive as que parecem não dar certo a curto prazo: elas proporcionarão distinções que são subsídios valiosos para fazer melhores avaliações, e assim poder tomar melhores decisões no futuro. A tomada de decisão, como qualquer outra técnica que você queira aperfeiçoar, melhora na medida em que a pratica com mais frequência. Quanto mais decisões você toma, mais percebe que está de fato no controle da sua vida. Você se sentirá tão ansioso para se defrontar com os desafios futuros, que verá como uma oportunidade para estabelecer novas distinções e passar sua vida para o nível seguinte.

Tenho de enfatizar o poder e o valor de adquirir uma única distinção - uma única informação - que possa ser usada para mudar o curso da sua vida. Informação é poder quando usada para agir, e um dos meus critérios para uma verdadeira decisão é que dela decorra a ação. O excitante é que nunca se sabe quando se vai conseguir a informação! A razão pela qual li mais de setecentos livros, ouvi gravações e frequentei tantos seminários é ter compreendido o poder de uma única distinção. Pode estar na página seguinte, ou no próximo capítulo deste livro. Pode inclusive ser algo que você já saiba, mas que, por algum motivo, só agora absorve e começa a usar.

Lembre-se de que a repetição é a mãe da perfeição. As distinções nos dão o poder de tomar melhores decisões, e, dessa forma, criar os resultados que desejamos. Não dispor de certas distinções pode nos causar grande dor. Por exemplo, muitas pessoas famosas em nossa cultura conseguiram realizar seus sonhos, mas não encontraram uma maneira de desfrutá-los. Recorrem às drogas, por não se sentirem realizados. Isso acontece porque lhes falta a distinção entre realizar objetivos e viver os próprios valores, algo que você aprenderá a dominar nas páginas seguintes. Outra distinção que muita gente não tem causa dor em seus relacionamentos com regularidade.

É uma distinção de regras, outro elemento essencial que vamos examinar nossa jornada de auto descoberta. Às vezes não ter uma certa distinção pode lhe custar tudo.

Quem corre todos os dias com vigor, e mesmo assim continua a ingerir alimentos gordurosos, entupindo as artérias, está cortejando ataques do coração.

Durante a maior parte de minha vida, procurei o que o famoso especialista em negócios, Dr. W Edwards Deming, chama de conhecimento profundo. Para mim, conhecimento profundo é qualquer distinção, estratégia, convicção, habilidade ou instrumento que, no minuto em que o compreendermos, podemos utilizar para efetuarmos aumentos imediatos na qualidade de nossas vidas. Este livro e a minha vida foram dedicados a buscar o conhecimento profundo que tem aplicação universal, a fim de melhorar nossas vidas pessoais e profissionais. Penso constantemente em como comunicar esse conhecimento às pessoas, por meios que lhes possibilite melhorar seus destinos mental, emocional, físico e financeiro.

"É nos momentos de decisão que o seu destino é traçado."

- ANTHONY ROBBINS

Três decisões que você toma a cada momento de sua vida controlam o seu destino. Essas três decisões determinam o que notará, como se sentirá, o que fará e, em última análise, qual será a sua contribuição e quem você se tornará. Se você não controla essas três decisões, não controla sua vida. Quando as controla, começa a esculpir sua experiência.

As três decisões que controlam seu destino são:

1. Suas decisões sobre o que focalizar.
2. Suas decisões sobre o que as coisas significam para você.
3. Suas decisões sobre o que fazer para criar os resultados que deseja.

Não é o que está acontecendo agora ou o que lhe aconteceu no passado que determina quem você se torna. Ao contrário, são suas decisões sobre o que vai focalizar, o que as coisas significam para você, e o que vai fazer a respeito que determinarão seu supremo destino.

Se alguém desfruta de mais sucesso que você em qualquer área é porque está tomando essas três decisões de maneira diferente, em algum contexto ou situação.

É evidente que Ed Roberts optou por focalizar algo diferente da maioria das pessoas em sua situação. Focalizou como poderia fazer uma diferença. Suas dificuldades físicas significaram um desafio para ele. Decidiu fazer algo que pudesse tornar a qualidade de vida para os outros em sua posição mais confortável.

Empenhou-se de modo absoluto e total a moldar o ambiente, a fim de melhorar a qualidade de vida de todas as pessoas com desafios físicos.

"Não conheço fato mais encorajados que a inquestionável capacidade do homem para elevar sua vida através de um esforço consciente."

- HENRY DAVID THOREAU

Muitos não tomam de forma consciente a maioria das decisões, especialmente essas três, que são cruciais; assim fazendo, pagamos um preço alto. Na verdade, muitas pessoas vivem o que chamo de "Síndrome do Niágara". Acredito que a vida é como um rio, e que a maioria das criaturas salta no rio da vida sem ter decidido onde quer chegar. Assim,

logo são apanhadas pela correnteza: dos acontecimentos, dos medos, dos desafios.

Quando chegam a bifurcações, não decidem conscientemente para onde querem ir, ou qual a direção certa em seu caso. Apenas "seguem o fluxo". Tornam-se uma parte da massa de gente que se deixa dirigir pelo ambiente, e não por seus próprios valores. Como resultado, sentem que perderam o controle. Permanecem nesse estado inconsciente até o dia em que o barulho da água as desperta, e descobrem que estão a dois metros da cachoeira do Niágara, num barco sem remos. Vão cair. Às vezes é um tombo emocional. Outras vezes, físico. Pode ser também financeiro.

É bem provável que sejam quais forem os desafios que você tem em sua vida atualmente, poderiam ter sido evitados por melhores decisões tomadas rio acima.

Como inverter a situação se formos apanhados pela correnteza do rio impetuoso? Ou enfiando os remos na água e começando a remar como louco na direção contrária, ou decidindo planejar com antecedência. Determine um curso para onde deseja ir, e tenha um plano ou mapa, a fim de poder tomar decisões de qualidade pelo caminho.

Talvez você possa nunca ter pensado a respeito, mas seu cérebro já desenvolveu um sistema interno para tomar decisões. Atua como uma força invisível, dirigindo todos os seus pensamentos, ações e sentimentos, tanto bons quanto maus, a cada momento de sua vida. Controla como você avalia tudo em sua vida, e é em grande parte dirigido pelo seu subconsciente. O assustador é que a maioria das pessoas nunca aciona conscientemente esse sistema. Ao contrário, vai sendo instalado através dos anos por fontes tão diversas como os pais, colegas, professores, televisão, anunciantes e a cultura em geral. Este sistema é compreendido por cinco elementos:

- 1) suas convicções básicas e regras inconscientes,
- 2) seus valores de vida,
- 3) suas referências,
- 4) as perguntas habituais que você faz a si próprio, e
- 5) os estados emocionais que experimenta a cada momento.

O relacionamento sinérgico desses cinco elementos exerce uma força que é responsável por impulsioná-lo (ou detê-lo) a agir, levando-o a antecipar ou se preocupar com o futuro, fazendo com que se sinta amado ou rejeitado, e ditando seu nível de sucesso e felicidade. Determina por que você faz o que faz, e por que não faz certas coisas que sabe que precisa fazer.

Mudando qualquer um desses cinco elementos - quer seja uma convicção básica ou uma regra, um valor, uma referência, uma pergunta ou um estado emocional - você poderá produzir imediatamente uma mudança poderosa e concreta em sua vida. Mais importante, você estará combatendo a causa em vez dos efeitos. Lembre-se de que, se estiver comendo em excesso com regularidade, a verdadeira causa geralmente é um problema de valores ou convicções, e não um problema com a comida em si.

Neste livro, passo a passo, eu o conduzirei na descoberta de como o seu sistema central de tomada de decisões é construído, e você fará mudanças simples para torná-lo consistente com os seus desejos - em vez de continuar a ser controlado pelo seu condicionamento passado.

Está prestes a embarcar numa fascinante jornada de descoberta: para saber quem você é, e o que realmente o leva a fazer o que faz. Com essas distinções de poder, você será capaz de compreender o sistema de tomada de decisão que seus companheiros de trabalho, seu cônjuge e outros entes queridos estão usando.

Finalmente será capaz de compreender também o "fascinante" comportamento deles!

A boa notícia é que podemos nos sobrepor a esse sistema, tomando decisões conscientes em qualquer momento de nossas vidas. Não temos que permitir que a programação do passado controle o presente e o futuro. Com este livro, você pode reinventar a si próprio, organizando sistematicamente suas convicções e valores, de um modo que o impulsiona na direção do desígnio de sua vida.

"Não me desencorajo, porque cada tentativa errada descartada é outro passo à frente." - THOMAS EDISON

Há um último impedimento para realmente utilizar o poder de decisão. Temos que vencer o medo de tomar a decisão errada. Não há dúvida de que você tomará decisões erradas ao longo de sua vida. Você vai errar! Sei que eu não tomei só decisões certas no meu caminho. Longe disso. Mas também não esperava por isso. Tampouco tomarei sempre decisões certas no futuro. Não importa quais sejam minhas decisões, estou determinado a ser flexível, verificar as consequências, aprender com elas, e usá-las como lições que me ajudarão a tomar melhores decisões no futuro. Lembre-se de que o sucesso na verdade é o resultado do bom julgamento. O bom julgamento é o resultado da experiência, e a experiência muitas vezes é resultado do mau julgamento! As experiências aparentemente ruins ou dolorosas às vezes são as mais importantes. Quando as pessoas vencem, tendem a festejar, e quando falham, tendem a refletir, e começam a fazer novas distinções, que aumentarão a qualidade de suas vidas. Devemos nos empenhar em aprender com os nossos erros, em vez de nos afligirmos, ou estaremos destinados a cometer os mesmos erros no futuro.

Por mais importante que seja a experiência pessoal, pense como é valioso também ter um modelo - alguém que já navegou pela corredeiras antes, e tem um bom mapa para você seguir. Você pode ter um modelo para as suas finanças, um modelo para os relacionamentos, saúde, profissão, ou para qualquer aspecto da sua vida que esteja aprendendo a dominar. Os modelos podem poupá-lo de anos de dor, e impedir que caia na cachoeira.

Haverá ocasiões em que estará sozinho no rio, e terá que tomar decisões importantes por conta própria. A boa notícia é que se estiver disposto a aprender com a experiência, até mesmo momentos que pode classificar como difíceis tornam-se importantes, por propiciarem informação valiosa - distinções essenciais - que você usará para tomar melhores decisões no futuro. Na verdade, qualquer pessoa bem-sucedida que você conheça lhe dirá - se for sincera - que a razão de seu sucesso é ter tomado mais decisões ruins que você. Nos seminários, há sempre quem pergunte quanto tempo se leva para dominar essa técnica. Minha resposta imediata é: "Quanto tempo você quer que leve?" Se você entra em ação dez vezes por dia (e tem as "experiências de aprendizado" proporcionais), enquanto outra pessoa exercita uma nova habilidade uma vez por mês, você terá dez meses de experiência num dia, e em breve dominará o que faz e, ironicamente, pode vir a ser chamado de "talentoso e afortunado".

Tornei-me um excelente orador porque, em vez de uma vez por semana, estava disposto a falar três vezes por dia para quem quisesse me ouvir. Enquanto outros na minha organização tinham quarenta e oito compromissos para falar em público por ano, eu tinha um número similar em duas semanas. Dentro de um mês, isto significava dois anos de experiência. E dentro de um ano, eram décadas de oportunidade para crescer. O pessoal que trabalhava comigo comentava como eu tinha "sorte" por ter esse talento "inato". Tentei explicar o que estou dizendo agora: o domínio leva o tempo que você quiser. A propósito, todos os meus discursos eram bons?

Longe disso! Mas com toda a certeza eu aprendi com cada experiência, e de um modo ou de outro fui melhorando até que, em muito pouco tempo, era capaz de entrar numa sala e me fazer entender por gente de todos os escalões da vida.

Não importa o quão preparado você seja, há uma coisa que eu posso garantir com toda a certeza: se estiver no rio da vida, é provável que vá bater em algumas pedras. Dizer isso não é ser negativo; é ser acurado. Quando isso acontece, em vez de se castigar pelo "fracasso", lembre-se de que não há fracassos na vida. Há apenas resultados. Se não conseguiu os resultados que queria, aprenda com a experiência, para que no futuro tenha referências para tomar melhores decisões.

"Ou nós encontramos um caminho,
ou abrimos um."

- ANÍBAL

Uma das decisões mais importantes que você pode tomar para assegurar sua felicidade a longo prazo é decidir aproveitar o que quer que a vida lhe dê no momento. A verdade é que não há nada que não possa realizar, se:

- 1) decide com clareza o que está absolutamente empenhado em alcançar;
- 2) está disposto a empreender uma ação maciça;
- 3) observa o que está dando certo e o que não está; e
- 4) continua a mudar o enfoque até conseguir o que quer, aproveitando o que a vida lhe der ao longo do caminho.

Qualquer pessoa que teve êxito em grande escala deu esses quatro passos, e seguiu a Fórmula do Supremo Sucesso. Uma das minhas favoritas "Histórias do Supremo Sucesso" é a do Sr. Soichiro Honda, fundador da corporação que traz o seu nome. Como todas as companhias, independente de seu tamanho, a Honda começou com uma decisão e um desejo apaixonado de produzir um resultado.

Em 1938, enquanto ainda estava na escola, o Sr. Honda pegou tudo o que tinha e investiu numa pequena oficina, onde começou a desenvolver seu conceito de anel de pistom. Queria vender seu trabalho à Toyota Corporation, e por isso trabalhou dia e noite, todo lambuzado de graxa, dormindo na oficina, sempre acreditando que era capaz de produzir o resultado. Chegou inclusive a empenhar as jóias da mulher para permanecer no negócio.

Mas quando finalmente terminou os anéis de pistom e os apresentou à Toyota, disseram-lhe que não atendia aos padrões da firma. Voltou à escola por mais dois anos, ouvindo a risada de deboche dos professores e colegas, quando comentavam como eram absurdos seus objetivos.

Mas em vez de focalizar a dor da experiência, ele decidiu continuar a focalizar seu objetivo. Até que por fim, após mais dois anos, a Toyota deu ao Sr. Honda o contrato com que ele sonhava. Sua paixão e convicção deram certo, porque ele sabia o que queria, entrou em ação, observou seu trabalho, e foi mudando o foco até conseguir o que desejava. Surgiu então um novo problema.

O governo japonês se preparava para a guerra, e negou a Honda o concreto de que precisava para construir sua fábrica. Ele desistiu? Focalizou a injustiça da situação? Achou que significava a morte do seu sonho? Absolutamente não.

Mais uma vez, Honda decidiu utilizar a experiência, e desenvolveu outra estratégia. Ele e sua equipe inventaram um processo para fabricar seu próprio concreto, e a fábrica foi construída. Durante a guerra, foi

bombardeada duas vezes, ficando destruída grande parte das instalações. A reação de Honda? Imediatamente convocou sua equipe, e recolheram os bujões de gasolina extra que os aviões americanos descartavam.

Chamou-os de "presente do Presidente Truman", porque lhe proporcionaram a matéria-prima de que precisava para o seu processo industrial - matéria-prima que naquele tempo não era disponível no Japão. Finalmente, após sobreviver a tudo isso, um terremoto arrasou com a fábrica. Honda decidiu vender sua operação de pistons para a Toyota.

Aqui está um homem que claramente tomou decisões fortes para ter sucesso. Acreditava e tinha paixão pelo que fazia. Possuía uma grande estratégia. Agia com determinação. Mudava sempre de foco, mas ainda assim não produzia os resultados por que se empenhava. Decidiu perseverar.

Depois da guerra, uma tremenda escassez de gasolina atingiu o Japão, e o Sr. Honda não podia sequer sair no seu carro para comprar comida para a família.

Em desespero, adaptou um pequeno motor à sua bicicleta. Num abrir e fechar de olhos, os vizinhos pediram para que lhes construísse aquelas "bicicletas motorizadas".

Um após outro, todos foram sendo atendidos, até que ele ficou sem motores. Decidiu então construir uma fábrica para produzir os motores para sua nova invenção, mas não dispunha do capital.

Como antes, tomou a decisão de encontrar um caminho, fosse qual fosse! Sua solução foi apelar para os 18.000 proprietários de lojas de bicicletas no Japão, escrevendo a cada um deles uma carta pessoal. Disse-lhes como podiam desempenhar um papel na revitalização do Japão através da mobilidade do seu invento, e convenceu cinco mil a adiantarem o capital de que necessitava. No entanto, seu produto foi vendido apenas aos mais entusiasmados, por ser grande e pesado. Ele fez um ajustamento final, e criou uma versão muito mais leve e em escala reduzida de sua bicicleta motorizada. Tornou-se um sucesso "da noite para o dia", e valeu uma recompensa do Imperador. Mais tarde, passou a exportar suas motos para a Europa e Estados Unidos, prosseguindo nos anos setenta com os carros que se tornaram tão populares.

Hoje, a Honda Corporation emprega mais de cem mil pessoas nos Estados Unidos e Japão, e é considerada como um dos maiores impérios automobilísticos japoneses, ultrapassando todos os demais, exceto a Toyota, nos Estados Unidos. Isso aconteceu porque um homem compreendeu o valor de uma decisão vigorosa a servir de base para a ação, não importa em que condições, numa base contínua.

A BOLA DE CRISTAL RACHOU...

Aqui estão avisos de rejeição recebidos por livros famosos e incrivelmente bem-sucedidos.

Revolução dos Bichos, de George Orwell
"É impossível vender histórias de animais nos Estados Unidos."

O Diário de Anne Frank, de Anne Frank
"A garota não tem, ao que me parece, uma percepção especial ou sentimento que eleve este livro acima do nível de :\"curiosidade:\"."

O Senhor das Moscas, de William Golding
"Não nos parece que o senhor tenha tido pleno sucesso no

desenvolvimento de uma idéia promissora. "

O Amante de Lady Chatterley, de D. H. Lawrence
"Para o seu próprio bem, não publique este livro."

Sede de Viver, de Irving Stone
"Um romance longo e monótono sobre um pintor."

Honda certamente sabia que às vezes, quando se torna uma decisão e se age, pode parecer a curto prazo que não está funcionando. Para ter êxito, precisamos ter um foco a longo prazo. A maioria dos desafios que enfrentamos na vida - como ceder constantemente à tentação de comer demais, beber ou fumar - nasce de um foco a curto prazo. Sucesso e fracasso não são experiências que ocorram da noite para o dia.

São sempre as pequenas decisões ao longo do caminho que fazem com que as pessoas fracassem. É o fracasso em persistir. É o fracasso em agir.

É o fracasso em administrar nossos estados mentais e emocionais. É o fracasso em controlar aquilo que focalizamos. Da mesma forma, o sucesso é o resultado de pequenas decisões: decidir se empenhar por um padrão mais elevado, decidir contribuir, decidir alimentar sua mente, em vez de permitir que o ambiente o controle - essas pequenas decisões criam a experiência de vida que chamamos de sucesso. Nenhum indivíduo ou organização conseguiu atingir o sucesso com um foco de curto prazo.

Em escala nacional, a maior parte dos desafios que atualmente enfrentamos resulta de não termos pensado nas conseqüências potenciais das decisões que tomamos.

Nossas crises - o escândalo das associações de poupança e empréstimo, o desafio da balança comercial, o déficit orçamentário, as deficiências educacionais, o problema do álcool e das drogas - tudo é resultado de um pensamento a curto prazo. Trata-se da Síndrome do Niágara na potência máxima. Enquanto você vai descendo o rio preocupado com a próxima pedra onde poderá bater, não vê - ou não pode ver - à frente o bastante para evitar a cachoeira.

Como sociedade, nosso foco é na gratificação instantânea a tal ponto que as soluções a curto prazo com frequência se transformam em problemas a longo prazo.

Nossos filhos têm problemas sem prestar atenção na escola pelo tempo suficiente para pensar, memorizar e aprender, em parte por serem viciados em gratificações instantâneas da constante exposição a coisas como videogames, comerciais de TV e a MTV. Como nação, temos o maior número de crianças com excesso de peso na história, por causa da nossa busca incansável da solução rápida: comida rápida (fast food), pudins instantâneos, e bolos feitos no microondas.

Também nos negócios, esse tipo de foco a curto prazo pode ser fatal. Toda a controvérsia cercando o desastre do petroleiro Valdez, da Exxon, poderia ser evitada, caso fosse tomada uma pequena decisão. A Exxon poderia ter guarnecido os seus petroleiros com cascos duplos, uma decisão preventiva que teria impedido o derramamento de petróleo em caso de colisão. Mas a companhia preferiu não fazê-lo, pensando no impacto imediato, em vez de pensar no impacto de longo prazo no seu balanço. Por causa da colisão e conseqüente derramamento, a Exxon é responsável pelo pagamento da colossal quantia de 1,1 bilhão de dólares,* como alguma compensação pelo devastador dano econômico que causou, para não falar na incomensurável destruição ecológica no Alasca e áreas vizinhas.

Decidir se empenhar por resultados a longo prazo, em vez de soluções de curto prazo, é uma decisão tão importante quanto qualquer outra que você venha a tomar em sua vida. Deixar de fazê-lo pode causar não apenas muita dor financeira ou social, e às vezes até a maior dor pessoal.

Um rapaz, de quem você talvez já tenha ouvido falar, largou a escola secundária porque decidiu que não ia esperar mais para seguir seu sonho de se tornar um músico famoso. Mas seus sonhos não se tornaram realidade bastante depressa. Na verdade, quando ele estava com vinte e dois anos, recebeu ter tomado a decisão errada, achando que ninguém jamais gostaria de sua música. Tocava em bares, estava completamente quebrado, e dormia em lavanderias automáticas, porque não tinha mais casa.

A única coisa que o segurava era seu relacionamento romântico. Foi então que a namorada decidiu deixá-lo, e quando o fez, empurrou-o de vez para o abismo. Imediatamente focalizou que nunca mais acharia outra mulher tão bonita. Isso significava que sua vida terminara, e assim pensou em cometer suicídio. Por sorte, ao tomar essa decisão, reconsiderou suas opções, e resolveu internar-se numa instituição mental. O tempo ali passado lhe deu novas referências sobre quais eram mesmo os verdadeiros problemas.

Mais tarde, lembrou que dissera: "Nunca mais chegarei a um ponto tão baixo." E declara agora: "Foi uma das melhores coisas que já fiz, porque não senti mais pena de mim mesmo. Qualquer problema que me acontecera não era nada comparado com o que vi outras pessoas passarem." Ele renovou seu empenho, e buscou o sonho a longo prazo, e acabou por ter tudo o que desejava. Seu nome? Billy Joel.**

Você pode imaginar que esse homem, a quem milhões de fãs amam, e com quem a super modelo Christie Brinkley se casou, tenha um dia se preocupado com a qualidade da sua música, ou em encontrar uma garota que fosse tão bonita quando sua antiga namorada? O fato a ser lembrado é que o que parecia impossível a curto prazo transformou-se em um fenomenal exemplo de sucesso e felicidade a longo prazo. Billy Joel foi capaz de sair de sua depressão através das três decisões que todos nós controlamos a cada momento de nossas vidas: o que focalizar, o que significam as coisas, e o que fazer, a despeito dos desafios que parecem nos limitar. Levantou seus padrões, sustentou-os com novas convicções, e implementou as estratégias que sabia que tinha de implementar.

Uma convicção que me ajuda em tempos extremamente difíceis é a seguinte: A demora de Deus não é uma negativa. Com frequência, o que parece impossível a curto prazo torna-se muito possível a longo prazo, se você persistir. Para ter êxito, precisamos nos disciplinar a pensar consistentemente a longo prazo. Uma metáfora que uso para me fazer lembrar disso é a comparação dos altos e baixos da vida com a variação das estações. Nenhuma estação dura para sempre, porque tudo na vida é um ciclo de plantar, colher, descansar e renovar. O inverno não é infinito: mesmo que você esteja enfrentando desafios hoje, não pode desistir à chegada da primavera.

Para algumas pessoas, o inverno significa hibernação; para outras, significa andar de esqui e tobogã! Sempre se pode esperar pela mudança de estação, mas por que então não fazer desta uma época de boas lembranças?

DOMINE O PODER DA DECISÃO

Para terminar, permita-me dar seis indicações rápidas para ajudá-lo a dominar o poder da decisão, o poder que molda sua experiência ~, de vida, a cada momento em que a vive:

1. Lembre o verdadeiro poder de tomar decisões. É um instrumento que você pode usar a qualquer momento. No instante em que é tomada uma nova decisão, entra em movimento uma nova causa, efeito, direção e destinação para a sua vida. Literalmente, você começa a mudar sua existência no momento em que toma uma nova decisão.

Lembre-se disso quando começar a se sentir sufocado ou a achar que não tem opções, ou quando as coisas estiverem acontecendo com você - é capaz de mudar tudo, se parar e decidir fazê-lo. Lembre-se de que uma verdadeira decisão é medida pelo fato de você ter agido. Se não há ação, você não decidiu realmente.

2. Compreenda que o passo mais difícil para conseguir alguma coisa é empenhar-se de fato - uma decisão verdadeira. Realizar aquilo a que você se comprometeu, muitas vezes, é mais fácil que a decisão em si, e assim tome suas decisões com inteligência, mas depressa. Não se demore a vida toda a debater como fazer ou se fazer.

Estudos têm demonstrado que as pessoas mais bem-sucedidas tomam decisões depressa porque não têm dúvidas a respeito dos seus valores e do que realmente desejam para suas vidas. Os mesmos estudos mostram que são lentas para mudar suas decisões, se é que as mudam. Por outro lado, as pessoas que fracassam usualmente tomam suas decisões devagar, e mudam de idéia depressa, sempre pulando para a frente e para trás. Decida-se!

Compreenda que a tomada de decisão é um tipo de ação por si só, de modo que uma boa definição para decisão seria "agirem cima da informação". Você sabe quando tomou verdadeiramente uma decisão quando uma ação decorre dela. Torna-se uma causa posta em movimento. Com frequência, como resultado de uma decisão, consegue-se atingir objetivos maiores. Uma regra importante que estabeleci para mim mesmo é nunca deixar a cena de uma decisão sem primeiro realizar uma ação específica para sua realização.

3. Tome decisões com frequência. Quanto mais decisões você toma, melhores elas são. Os músculos se fortalecem com o uso, e o mesmo acontece com os seus músculos de tomar decisões. Libere seu poder agora mesmo, tomando alguma decisão que venha adiando. Não vai acreditar na energia e na animação que isso criará em sua vida!

4. Aprenda com suas decisões. Não há como negar. Às vezes você vai estragar tudo, independente do que faça. E quando acontecer o inevitável, em vez de punir-se, aprenda algo. Pergunte a si próprio: "O que há de bom nisso tudo? O que posso aprender com o que aconteceu?" Esse "fracasso" poderá ser uma dádiva maravilhosa disfarçada, se você usá-lo para tomar decisões melhores no futuro. Em vez do foco no revés de curto prazo, focalize em aprender lições que possam poupar-lhe tempo, dinheiro ou dor, e que lhe dêem a capacidade de vencer no futuro.

5. Comprometa-se com suas decisões, mas seja flexível na execução. Uma vez que decidiu o que quer ser como pessoa, por exemplo, não fique imobilizado pensando em como chegar lá. É o fim que interessa. Com frequência, ao decidir o que querem para si, as pessoas escolhem a melhor rota que conhecem na época - elas fazem um mapa - mas não permanecem abertas para rotas alternativas. Não seja rígido. Cultive a arte de flexibilidade.

6. Desfrute tomar decisões. Você deve saber que a qualquer momento uma decisão pode mudar o curso de sua vida para sempre: a pessoa que está atrás de você na fila, ou sentada ao seu lado no avião, o próximo telefonema que você dá ou recebe, o próximo filme, livro ou página que virar, qualquer uma dessas coisas poderá fazer com que as comportas se abram, e todas as coisas pela quais você esperava se encaixem nos respectivos lugares.

Se você realmente quer que sua vida seja passional, precisa viver com essa atitude de expectativa. Anos atrás, tomei o que parecia na ocasião uma pequena decisão, e que moldou vigorosamente minha vida. Decidi fazer um seminário em Denver, no Colorado. Essa decisão me fez conhecer uma moça chamada Becky. Seu sobrenome agora é Robbins, e ela é uma das maiores dâdivas da minha vida.

Nessa mesma viagem, decidi escrever meu primeiro livro, que já foi publicado em onze idiomas. Poucos dias mais tarde, decidi conduzir um seminário no Texas. Depois de trabalhar uma semana para realizar todo o programa, o promotor não me pagou pelo evento - fugiu da cidade. A pessoa óbvia com quem conversar era a agente de relações públicas que ele contratara e que estava passando pela mesma situação que eu. Esta mulher tornou-se minha agente literária e me ajudou a publicar o primeiro livro. Como resultado, tenho o privilégio de compartilhar essa história com você hoje.

Em outra ocasião, decidi arranjar um sócio para os meus negócios. Não investigar o seu caráter antecipadamente foi uma má decisão da minha parte. Dentro de um ano, ele se apropriara de um quarto de milhão de dólares, e jogara minha firma num vermelho de 758 mil dólares, enquanto eu excursionava por toda parte, fazendo mais de duzentos seminários. Tive a sorte, contudo, de aprender com minha decisão ruim, e tomei uma melhor. A despeito do conselho de todos os peritos que me cercavam, de que o único modo de sobreviver seria declarando a falência, decidi encontrar um meio de dar a volta por cima, e criei um dos maiores sucessos da minha vida.

Fiz minha companhia ascender a um novo nível, e o que aprendi com aquela experiência não apenas criou meu sucesso comercial a longo prazo, como também proporcionou muitas das distinções para o Condicionamento Neuroassociativo™ (Neuro-Associative Conditioning™) e Tecnologias do Destino™ (Destiny Technologies™).

"A vida é uma aventura ousada ou nada."

- HELLEN KELLER

Qual é então a distinção mais importante a tirar deste capítulo?

Saiba que são suas decisões, e não suas condições, que determinam seu destino. Antes que aprendamos a tecnologia para mudar como se pensa e como se sente cada dia de sua vida, quero que você se lembre que, em última análise, tudo o que leu neste livro é inútil... todo outro livro que você já leu, ou gravação que ouviu, ou seminário a que compareceu, tudo é inútil... a menos que você decida usar o que aprendeu. Lembre-se de que uma decisão verdadeiramente comprometida é a força que muda a sua vida. É um poder que estará disponível para você a qualquer momento em que resolver usá-lo.

Prove a si próprio que você decidiu agora. Tome uma ou duas decisões, dessas que vinha protelando há muito tempo. Escolha uma fácil e outra um pouco mais difícil. Mostre a si próprio aquilo que é capaz de fazer. Agora, neste exato momento. Pare. Tome pelo menos uma decisão bem

definida, aquela que vem protelando há muito tempo - tome a primeira medida no sentido de realizá-la - e não a abandone! Ao fazer isto estará exercitando o músculo que lhe dará a vontade para mudar toda a sua vida.

Você e eu sabemos que haverá desafios no seu futuro, mas como Lech Walesa e as pessoas da Europa Oriental aprenderam, se você decidiu transpor o muro, é capaz de galgá-lo, irromper pelo meio, escavar um túnel por baixo, ou ainda encontrar uma porta. Não importa quanto tempo o muro esteja ali, nada tem o poder de resistir à força continuada de seres humanos que decidiram persistir até que caia. O espírito humano é verdadeiramente inconquistável. Mas a vontade de vencer, a vontade de obter sucesso, de moldar a própria vida, de assumir o controle, só pode ser aproveitada quando você decide o que quer, e crê que nenhum desafio, nenhum problema, nenhum obstáculo poderá detê-lo. Quando você decidir isso, sua vida passará a ser formulada não pelas condições, mas por suas decisões e, neste instante, ela mudará para sempre, e você poderá assumir o controle da...

A FORÇA QUE MOLDA A SUA VIDA

"Os homens vivem por intervalos de razão, sob a soberania do humor e da paixão."

- SIR THOMAS BROWN

ELA ESTAVA CORRENDO apenas há cerca de meia hora quando aconteceu. De repente, uns dez garotos dispararam em sua direção. Antes que ela pudesse entender o que acontecia, eles a pegaram,

A não mais de quatrocentos quilômetros de Nova York, um jato caiu ao levantar voo do aeroporto de Washington, durante uma tempestade de neve, e bateu na Ponte Potomac, na hora do rush. O tráfego, já muito lento, parou por completo, os serviços de emergência e salvamento foram despachados imediatamente para o local, e a ponte transformou-se num pesadelo de caos e pânico. Bombeiros e paramédicos ficaram arrasados com a destruição, mergulhando vezes sem conta no Potomac para tentar resgatar vítimas do desastre.

Um homem passou repetidamente o salva-vidas para outros. Salvou muitas vidas, mas não a sua própria. Quando o helicóptero finalmente foi resgatá-lo, ele tinha afundado na água gelada. Esse homem deu a própria vida para salvar a de completos estranhos! O que o levou a valorizar tanto a vida de outras pessoas - pessoas que ele nem sequer conhecia - que se dispôs a dar a sua própria no processo?

O que faz uma pessoa com um "berço bom" comportar-se tão selvagememente e sem remorso, enquanto outra dá a própria vida para salvar estranhos? O que cria um herói, um canalha, um criminoso, uma pessoa disposta a contribuir? Em toda a minha vida, procurei a resposta a essas perguntas. Uma coisa é clara para mim: os seres humanos não são criaturas aleatórias; tudo o que fazemos é por um motivo. Podemos não ter conhecimento da razão, mas indubitavelmente há uma força por trás de todo comportamento humano. Essa força age sobre cada faceta de nossas vidas, dos nossos relacionamentos e finanças aos nossos corpos e cérebros. Qual é essa força que está controlando você neste exato momento, e continuará a fazê-lo pelo resto da sua vida? DOR e PRAZER! Tudo o que você e eu fazemos ou se deve à nossa necessidade de evitar dor ou ao nosso desejo de obter prazer.

Com frequência, ouço as pessoas falarem sobre mudanças que `F-. desejam fazerem suas vidas. Mas não conseguem obrigar-se a ir até _.

fim. Sentem-se frustradas, arrasadas e furiosas consigo mesmas, v porque sabem que precisam agir, mas não conseguem. E a razão é muito simples: ficam tentando mudar seu comportamento, que é o efeito, em vez de lidar com a causa que está por trás.

Compreendendo e utilizando as forças da dor e do prazer você será capaz, de uma vez por todas, de criar as mudanças duradouras e os melhoramentos que deseja para si próprio e para as pessoas com quem se importa. O fracasso na compreensão disto o condenará a viver reagindo, como um animal ou uma máquina. Pode ser que isso pareça uma supersimplificação, mas pense a respeito. Por que você não faz algumas das coisas que sabe que deveria fazer?

Afinal, o que é procrastinação? É quando você sabe que deveria fazer alguma coisa, mas ainda assim não faz. Por que não? A resposta é simples: em algum nível, você acredita que agir naquele momento será mais doloroso que adiar. No entanto, você já passou pela experiência de adiar uma coisa por tanto tempo que de repente sente-se pressionado para fazê-la de uma vez por todas? O que aconteceu? Você mudou sua associação com o prazer e a dor. De repente, não agir torna-se mais doloroso que fazer o que se deve. Esse é o tipo de coisa que ocorre com a maioria de nós quando vai chegando a data de entrega dos formulários do imposto de renda!

"O homem que sofre antes de ser necessário, sofre mais que o necessário."

- SÊNECA

O que impede você de se aproximar do homem ou da mulher dos seus sonhos? O que o impede de iniciar aquele novo negócio que vem planejando há anos? Por que continua a adiar aquela dieta? Por que evita terminar sua tese? Por que ainda não assumiu o controle de sua carteira de investimentos financeiros? O que o impede de fazer o que é necessário para tornar sua vida exatamente como a imaginou?

A resposta é simples. Muito embora saiba que todas essas ações iriam beneficiá-lo - que poderiam sem dúvida nenhuma trazer satisfação à sua vida -, você deixa de agir simplesmente porque naquele instante associa mais dor ao ato de fazer o que é necessário do que à perda da oportunidade. Afinal, e se você se aproximasse da tal pessoa e ela expressasse sua rejeição? E se você tentasse o seu novo negócio, mas não desse certo, e perdesse a segurança que tem em seu atual emprego? E se você tivesse começado uma dieta, sofresse de tanto passar fome, só para depois voltar a engordar? E se você tivesse feito um investimento e perdido o seu dinheiro? Por que então tentar?

Para a maioria das pessoas, o medo da perda é muito maior que o desejo de ganhar. O que o deixa mais mobilizado: impedir alguém de furtar os cem mil dólares que ganhou nos últimos cinco anos, ou a possibilidade de ganhar cem mil nos próximos cinco? O fato é que a maioria das pessoas trabalharia muito mais para conservar o que tem do que para correr os riscos necessários para conseguir o que realmente desejam.

"O segredo do sucesso é aprender como usar a dor e o prazer, em vez de deixar que usem você. Se fizer isto, estará no controle de sua vida. Se não fizer, é a vida quem controla você."

- ANTHONY ROBBINS

Muitas vezes surge uma pergunta interessante nas discussões acerca dessas forças gêmeas que nos impulsionam: por que as pessoas podem experimentar dor e mesmo assim não mudar? É que não experimentaram dor suficiente ainda; não atingiram o que chamo de limiar emocional. Se você já esteve envolvido num relacionamento destrutivo e acabou tomando a decisão de usar seu poder pessoal, agir e mudar sua vida, provavelmente foi porque atingiu um nível de dor que considerou como seu supremo limite.

Todos nós já experimentamos situações em nossas vidas em que dizemos: "Chega - nunca mais -, isto tem de mudar agora." Esse é o momento mágico, em que a dor se torna nossa amiga. Isso nos leva a agir e produzir novos resultados. Sentimo-nos ainda mais poderosamente compelidos a agir se, no mesmo momento, começamos a antecipar como a mudança também resultará em uma grande dose de prazer para as nossas vidas.

Esse processo não é limitado a relacionamentos. Talvez você já tenha passado por isso com a sua condição física; não agüenta mais não conseguir se espremer numa poltrona de avião, não caber nas suas roupas, e ficar com o coração na boca depois de subir um lance de escadas. Finalmente você disse "Chega!", e tomou uma decisão. O que motivou essa decisão?

Foi o desejo de remover a dor da sua vida e estabelecer o prazer uma vez mais: o prazer do orgulho, o prazer do conforto, o prazer da auto-estima, o prazer de viver a vida do modo como planejou.

Claro, há muitos níveis de dor e prazer. Por exemplo, sentir humilhação é uma forma intensa de dor emocional. Assim também é a sensação de inadequação. Ou tédio. É evidente que algumas dores têm menos intensidade, mas ainda assim entram na equação da tomada de decisão. Da mesma forma, o prazer pesa nesse processo.

Muito da nossa impulsão na vida vem de imaginarmos que nossas ações nos levarão a um futuro mais interessante, que o trabalho de hoje valerá, e bem, o esforço, que as recompensas do prazer estão próximas. Mas há também muitos níveis de prazer. Por exemplo, o prazer do êxtase, mesmo que a maioria concorde que seja intenso, pode às vezes ser suplantado pelo prazer do conforto. Tudo depende da perspectiva do indivíduo.

Por exemplo, digamos que você esteja no intervalo para o almoço e passe por um parque onde uma orquestra esteja tocando uma sinfonia de Beethoven. Você vai parar e escutar? Depende, antes de mais nada, do significado que associe à música clássica. Algumas pessoas deixariam de lado tudo para poderem ouvir os maravilhosos acordes da Heróica; para elas, Beethoven é puro prazer. Para outras, contudo, ouvir qualquer tipo de música clássica é tão excitante quanto ficar observando tinta secar. Para elas, ouvir música clássica equivale a sofrer, de modo que se apressam ao passar pelo parque, e voltam ao trabalho. Mas algumas pessoas que gostam de música clássica também não parariam. O sofrimento causado pelo atraso no trabalho talvez não suplantasse o prazer de ouvir as melodias familiares. Ou talvez acreditem que parar e desfrutar a música no meio da tarde é desperdiçar um tempo precioso, e a dor de fazer algo frívolo e inadequado é maior que o prazer que a música poderia dar. Cada dia de nossas vidas é cheio dessas negociações psíquicas. Estamos constantemente pesando as ações que nos propomos e o impacto que terão sobre nós.

A LIÇÃO MAIS IMPORTANTE DA VIDA

Donald Trump e Madre Teresa foram impulsionados exatamente pela mesma fora. Você poderia dizer: "Está maluco, Tony? Eles não poderiam ser mais diferentes!" É absolutamente verdadeiro que seus valores se encontrem nas extremidades opostas do espectro, mas ambos são, assim mesmo, impulsionados pela dor e prazer. Suas vidas foram moldadas por aquilo de que aprenderam a extrair prazer, e o que aprenderam que lhes causará dor. A mais importante lição que aprendemos na vida é a que cria dor para nós e a que cria prazer. Essa lição é diferente para cada um, e assim sendo, são diferentes também os nossos comportamentos.

O que vem impulsionando Donald Trump em sua vida? Ele aprendeu a auferir prazer possuindo os iates maiores e mais dispendiosos, adquirindo os prédios mais espetaculares, fechando os negócios mais espertos e engenhosos - em resumo, acumulando os maiores e melhores brinquedos. E o que foi que ele aprendeu ao se ligar à dor? Pelo que revelou em diversas entrevistas, a maior dor de sua vida é ser segundo em qualquer coisa - para ele, sinônimo de fracasso. Na verdade, sua maior motivação de realização deriva de sua compulsão para evitar essa dor. Trata-se de um motivador muito mais poderoso que seu desejo de ganhar prazer. Muitos competidores ficaram jubilosos com a dor que Trump experimentou com o colapso do seu império econômico. Em vez de julgá-lo - ou a qualquer outra pessoa, inclusive a si próprio - o que o motiva é ter um pouco de compaixão por sua dor evidente.

Por contraste, veja só Madre Teresa. Aqui está um mulher que se importava tão profundamente que quando via outras pessoas sofrendo também sofria. Ver a injustiça do sistema de castas feriu-a. E quando agiu para ajudar aquela gente, descobriu que a dor que sentia desaparecia com a dor deles. Para Madre Teresa, o significado máximo da vida pode ser encontrado numa das áreas mais pobres de Calcutá, a Cidade da Alegria, com seus milhões de famintos e enfermos. Para ela, prazer pode significar ter de andar com as pernas enfiadas até os joelhos em água suja e de esgotos para poder chegar num barraco sórdido e socorrer as crianças que lá se encontram, seus corpos minúsculos devastados pelo cólera e desinteria.

Ela é poderosamente impulsionada pela sensação de que ajudar os outros em sua miséria ajuda a aliviar a própria dor, que ao ajudar os outros a experimentar a vida de um modo melhor - dando-lhes prazer - ela sentirá prazer. Madre Teresa aprendeu que se colocar a serviço dos sofredores é o maior dos bens, e que isso lhe dá a sensação de que sua existência tem verdadeiramente um significado.

Para a maioria de nós, pode parecer um exagero comparar a sublime humildade de Madre Teresa com o materialismo de Donald Trump, mas é importante lembrar que essas duas pessoas moldaram seus destinos baseadas naquilo a que ligaram seu prazer e sua dor. Certamente que o passado delas e o ambiente em que vivem desempenharam um papel em suas escolhas, mas em última análise tomaram decisões conscientes sobre o que as recompensa ou aflige.

AQUILO A QUE VOCÊ ASSOCIA DOR E PRAZER MOLDA O SEU DESTINO

Uma decisão que fez uma diferença tremenda na qualidade da minha vida foi que ainda bem moço comecei a associar um prazer incrível ao ato de aprender. Percebi que descobrir idéias e estratégias que pudessem me ajudar a moldar o comportamento humano e a emoção podia me dar virtualmente tudo o que eu desejava. Podia me tirar da dor e me dar prazer. Aprender a descobrir os segredos que estão por trás de nossas

ações podia me ajudar a ser mais saudável, a me sentir melhor fisicamente, a me relacionar mais profundamente com as pessoas com quem me importava. Aprender me proporcionava algo que eu podia dar, a oportunidade de contribuir com algo de valor para ajudar as pessoas à minha volta. Oferecia-me uma sensação de alegria e realização. Ao mesmo tempo, descobri uma forma de prazer ainda mais poderosa, conseguida partilhando o que eu aprendera de forma apaixonada. Quando comecei a ver que aquilo que eu era capaz de compartilhar ajudava as pessoas a melhorarem a qualidade de suas vidas, descobri o grau máximo de prazer! E o meu objetivo de vida começou a evoluir.

Quais são algumas das experiências de dor e prazer que moldaram sua vida? Se você associou dor ou prazer às drogas, por exemplo, isso certamente afetou o seu destino. Da mesma forma, as emoções que você aprendeu a associar a cigarros ou álcool, relacionamentos, ou até mesmo aos conceitos de dar ou confiar.

Se você é um médico, não é verdade que a decisão de seguir uma carreira médica, tomada há tantos anos, foi motivada pela sua convicção de que se tornar um médico o faria sentir-se bem? Todo médico que conheci associa um imenso prazer a ajudar as pessoas: fazer cessar a dor, curar doenças, salvar vidas. Com frequência o orgulho de ser um respeitado membro da sociedade foi uma motivação adicional. Músicos dedicaram-se à sua arte porque poucas coisas podiam lhe dar o mesmo grau de prazer. E os presidentes de poderosas organizações aprenderam a associar prazer à tomada de decisões importantes, com grande potencial de construir algo único, e de contribuir para a vida das pessoas de um modo duradouro.

Pense nas associações de limitação de dor e de prazer de John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elvis Presley, Janis Joplin e Jim Morrison. A associação que fizeram das drogas a uma saída, um pico rápido ou um modo de fugir à dor, transformando-a em prazer temporário, provocou a queda de todos eles. Pagaram o maior dos preços por não dirigirem suas próprias mentes e emoções. Pense no exemplo que deram para milhões de fãs. Nunca aprendi a consumir drogas ou álcool. É por isso que sou tão brilhante assim? Não, é porque tive muita sorte. Uma das razões pelas quais nunca bebi álcool é que, quando criança, havia duas pessoas em minha família que agiam tão detestavelmente quando bêbadas que passei a associar uma extrema dor à ingestão de qualquer bebida alcoólica. Uma imagem especialmente intensa que tenho na memória é a da melhor amiga de minha mãe. Era extremamente obesa, pesando uns cento e cinquenta quilos, e bebia constantemente. Sempre que bebia, queria me abraçar, e me babava todo. Até hoje o cheiro de álcool no hábito de qualquer pessoa me nauseia.

Cerveja, contudo, foi uma outra história. Quando eu tinha onze ou doze anos, nem sequer considerava uma bebida alcoólica. Assim, meu pai bebia cerveja e não ficava irritante ou nojento. Na verdade, ele parecia até um pouco mais divertido depois de umas cervejas. Além disso, eu associava prazer a beber cerveja, porque queria ser igual ao meu pai. Beber cerveja me faria realmente igual a meu pai? Não, mas frequentemente criamos associações falsas em nossos sistemas nervosos (neuro-associações) quanto ao que criará dor ou prazer em nossas vidas.

Um dia pedi a mamãe uma "cervejinha". Ela começou afirmando que não me faria bem. Mas tentar me convencer disso, quando eu já estava decidido, quando as observações que fazia de meu pai a contradiziam tão claramente, não ia adiantar. Não acreditamos no que escutamos; ao contrário, temos certeza de que nossas percepções são precisas - e naquele tempo eu tinha certeza de que beber cerveja seria o próximo passo do meu crescimento pessoal.

Finalmente minha mãe percebeu que, com certeza, eu ia beber mesmo em algum outro lugar, se não me desse uma experiência que jamais esquecesse. Em algum nível, ela deve ter sabido que era preciso mudar o que eu associava à cerveja. E assim ela me disse: "Tudo bem, você quer beber cerveja e ser como papai? Então realmente tem que tomar cerveja como seu pai." Perguntei o que queria dizer com aquilo, e ela me respondeu que eu tinha que beber uma embalagem de seis cervejas, se queria ser como meu pai. "Não tem problema", falei.

Ela disse: "Você vai ter que beber tudo aqui mesmo." Quando tomei o primeiro gole, o gosto foi horrível, nada do que eu tinha antecipado. Claro que não ia admitir isso, porque meu orgulho estava em jogo. Assim, tomei mais uns goles. Depois da primeira cerveja, eu disse: "Agora não agüento mais, mamãe."

Ela disse: "Não, aqui está outra", e abriu outra latinha. Depois da terceira ou quarta lata, comecei a me sentir enjoado. Tenho certeza de que você é capaz de adivinhar o que aconteceu a seguir: vomitei tudo por cima de mim mesmo e da mesa da cozinha. Foi nojento, assim também como foi ter que limpar a mesa! Imediatamente passei a associar o cheiro da cerveja a vômito e sentimentos horríveis. Não tinha mais uma associação intelectual sobre beber cerveja. Tinha agora uma associação emocional em meu sistema nervoso, uma neuroassociação ao nível visceral - e que era claramente capaz de guiar minhas decisões futuras. Como resultado, nunca mais pus na boca um gole de cerveja!

Nossas associações com dor e prazer são capazes de produzir um efeito seqüencial em nossas vidas? Pode apostar que sim. Esta neuroassociação negativa da cerveja afetou muitas das decisões que tomei em minha vida. Influenciou nas amizades que fiz na escola

Determinou como aprender a obter prazer. Não usei álcool: usei o aprendizado, usei o riso, usei o esporte. Aprendi também que ajudar os outros produzia uma sensação maravilhosa, de modo que me tornei o cara da escola a quem todo mundo com problemas procurava, e resolver os problemas dos outros fazia com que eles e eu mesmo nos sentíssemos melhor. Algumas coisas não mudaram através dos anos!

Nunca usei drogas por causa de uma experiência similar; quando estava no terceiro ou quarto ano, alguns policiais foram à minha escola, e mostraram alguns filmes sobre as conseqüências de envolvimento com drogas. Vi gente sendo assassinada, desmaiando, morrendo de overdose, e se jogando de janelas. Como rapazinho, associei drogas a feiúra e morte, de modo que nunca cheguei a experimentá-las. Minha boa sorte foi que a polícia me ajudou a formar neuroassociações dolorosas até mesmo para a idéia de usar drogas. Assim sendo, nunca cheguei a considerar a possibilidade.

O que podemos aprender com isso? Simplesmente o seguinte: se associamos uma dor maciça a qualquer padrão emocional ou comportamento, evitaremos ceder a esse padrão de qualquer maneira. Precisamos usar essa compreensão para aproveitar a fora do prazer e da dor a fim de modificar virtualmente qualquer coisa em nossas vidas, de um padrão de procrastinação ao uso de drogas. Como fazemos isso? Digamos, por exemplo, que você queira conservar seus filhos longe das drogas. A hora mais oportuna é antes que as experimentem, e que alguém lhes ensine a falsa associação drogas-prazer.

Minha mulher Becky e eu decidimos que o modo mais vigoroso de assegurar que nossos filhos jamais usem drogas seria fazer com que estabelecessem uma ligação das drogas à dor maciça. Sabíamos que a menos que ensinássemos o que são verdadeiramente as drogas, alguma outra pessoa poderia tentar convencê-los de que as drogas são um meio útil de fugir à dor.

Para realizar essa tarefa, chamei um velho amigo, o Comandante John Rondon, do Exército da Salvação. Há anos que venho apoiando John no South Bronx e Brooklyn, ajudando os sem-teto a promoverem mudanças em suas vidas, mudarem suas convicções limitadoras, e desenvolverem habilidades na vida. Becky e eu muito nos orgulhamos das pessoas que usaram o que lhe ensinamos para saírem das ruas e aumentarem a qualidade de suas vidas. Sempre aproveitei minhas visitas a esses lugares como uma oportunidade de dar algo em troca, para me lembrar como sou afortunado. Faz com que eu aprecie ainda mais a vida que tenho o privilégio de levar, além de me proporcionar uma perspectiva e manter o equilíbrio de minha vida.

Expliquei meus objetivos ao Comandante John, que providenciou para levar meus filhos numa excursão que jamais esqueceriam, e lhes ofereceria uma experiência clara do que as drogas fazem com o espírito humano. Começou por uma visita a um cortiço em ruínas, infestado de ratos. No instante em que entramos, meus filhos foram envolvidos pelo mau cheiro dos andares encharcados de urina, a visão de viciados tomando picos, indiferentes a quem pudesse estar observando, prostitutas crianças se oferecendo a quem passava e o choro de crianças abandonadas. Uma devastação mental, emocional e física foi o que meus filhos aprenderam a associar com as drogas.

Embora todos fossem expostos às drogas muitas vezes desde então, nunca pensaram em consumi-las. Aquelas poderosas neuroassociações moldaram seus destinos de forma significativa.

"Se você se aflige com qualquer coisa externa, o sofrimento não é causado pela coisa em si, mas por sua própria avaliação a respeito; e isso você tem o poder de revogar a qualquer momento."

- MARCO AURÉLIO

Somos os únicos seres no planeta que levam vidas interiores tão ricas que não são os eventos que mais importam para nós; em vez disso, é a maneira como interpretamos esses eventos que vai determinar como pensamos a respeito de nós mesmos, e como agiremos no futuro. Uma das coisas que nos torna tão especiais é a maravilhosa capacidade de adaptação, de transformar e manipular objetos ou idéias para produzir algo mais agradável ou útil.

Acima de tudo, nosso talento de adaptação é a capacidade de absorver as experiências de nossas vidas, relacioná-las com outras experiências, e criar uma tapeçaria caleidoscópica de sentidos que é diferente da projetada por qualquer outra pessoa no mundo. Só os seres humanos podem, por exemplo, mudar suas associações para que a dor física resulte em prazer, ou vice-versa.

Pense em alguém fazendo uma greve de fome na prisão. Jejuando por uma causa, sobrevive por trinta dias sem comida. A dor física é considerável, mas é contrabalançada pelo prazer e validade de atrair a atenção do mundo para sua causa.

Num nível mais pessoal e cotidiano, as pessoas que seguem regimes físicos rigorosos para esculpir o corpo aprenderam a vincular um tremendo sentimento de prazer à "dor" do esforço físico. Converteram o desconforto da disciplina na satisfação do crescimento pessoal. É por isso que seu comportamento é coerente, da mesma forma que os resultados!

Através do poder da vontade, podemos contrabalançar algo como a dor física da fome contra a dor psíquica de renunciar a nossos ideais. Podemos criar um sentido superior; podemos sair de nossa "caixa skinneriana",* e assumir o controle. Mas se não somos capazes de orientar

as associações para a dor e o prazer, não vivemos melhor do que animais ou máquinas, sempre reagindo aos fatores externos, permitindo que tudo o que venha a seguir determine o rumo e qualidade de nossas vidas. Voltamos à caixa. É como se fôssemos um computador público, com fácil acesso a incontáveis programadores amadores!

Nosso comportamento, tanto consciente quanto inconscientemente influenciado pela dor e prazer de inúmeras fontes: companheiros de infância, mãe e pai, professores, treinadores esportivos, heróis do cinema e televisão, e a lista continua. Você pode ou não saber com precisão quando ocorreram a programação e condicionamento. Pode ser algo que alguém disse, um incidente na escola, uma competição esportiva, um momento embaraçoso, um boletim só com as notas ótimas, ou talvez com notas baixas. Tudo isso contribuiu para o que você é hoje. Não posso enfatizar com veemência suficiente que a maneira como você associa a dor e o prazer vai moldar seu destino.

Ao revisar sua vida, você é capaz de recordar experiências que formaram suas neuroassociações, e assim desencadearam a cadeia de causas e efeitos que o levaram ao ponto em que se encontra hoje? Se você é solteiro, encara ansioso o casamento como uma aventura alegre com a companheira de sua vida, ou o teme como uma bola de ferro presa por uma corrente à sua perna? Ao sentar para jantar esta noite, consome a comida de uma forma tranqüila, como uma oportunidade de reabastecer o corpo, ou a devora como sua única fonte de prazer?

"Os homens, tanto quanto as mulheres, são com muito mais frequência levados pelo coração do que pela compreensão."

- LORDE CHESTERFIELD

Embora preferíssemos negar, persiste o fato de que nosso comportamento é guiado pela reação instintiva à dor e ao prazer, não pelo cálculo intelectual. Em termos intelectuais, podemos acreditar que comer chocolate é ruim para nós; apesar disso, continuamos a comer. Por quê? Porque não somos guiados tanto pelo que sabemos intelectualmente, mas sim pela maneira como aprendemos a associar a dor e o prazer no sistema nervoso. São as neuroassociações as associações que estabelecemos no sistema nervoso - que determinam o que faremos. Embora preferíssemos acreditar que é o intelecto que nos guia, são as nossas emoções - as sensações que vinculamos aos pensamentos - que realmente nos guiam.

Muitas vezes tentamos passar por cima do sistema. Por alguns tempo mantemos uma dieta; acabamos por ultrapassar os limites porque experimentamos sofrimento demais. Resolvemos o problema no momento... mas se não eliminarmos a causa do problema, é certo que vai ressurgir. Em última análise, para que uma mudança seja permanente devemos vincular a dor ao comportamento antigo, e o prazer ao novo comportamento, promovendo um condicionamento até que se torne coerente. Lembre-se de que somos capazes de fazer muito mais para evitar a dor do que para alcançar o prazer. Iniciar uma dieta e prevalecer sobre o sofrimento a curto prazo, pela pura força de vontade, nunca pode durar, porque continuamos a vincular a dor à renúncia aos alimentos que engordam. Para que esta mudança perdure, temos de vincular a dor a comer esses alimentos, afim de que não mais os desejamos, e o prazer a ingerir mais dos alimentos que nos nutrem. As pessoas em boa forma física e saudáveis acham que nada é tão saboroso quanto se sentirem magras! E adoram os alimentos que são nutritivos. Mais do que isso, muitas vezes vinculam o prazer a empurrar para longe o prato ainda com comida. Simboliza a posse do controle de

suas vidas.

A verdade é que podemos aprender a condicionar nossas mentes, corpos e emoções, a vincular dor ou prazer a qualquer coisa que desejarmos. Mudando as vinculações de dor e prazer, mudaremos instantaneamente nosso comportamento. Com o cigarro, por exemplo, tudo o que você deve fazer é vincular dor suficiente a fumar, e bastante prazer a deixar de fumar. Você possui a capacidade de fazer isso agora, mas pode não exercer essa capacidade porque condicionou seu corpo a vincular prazer a fumar, ou porque teme que parar seria doloroso demais. Mas se conhecer alguém que deixou de fumar, vai descobrir que esse comportamento mudou em um único dia: o dia em que de fato mudou o que fumar significava para ela.

SE VOCÊ NÃO TEM UM PLANO PARA SUA VIDA,
OUTRA PESSOA TEM

A missão das agências de propaganda da Madison Avenue é influenciar as vinculações de dor e prazer. Os publicitários compreendem que o fator que nos guia não é tanto o intelecto, mas sim as sensações que vinculamos a seus produtos. Em decorrência, aprenderam a usar a música excitante ou tranqüilizante, as imagens rápidas ou elegantes, as cores vibrantes ou suaves, e uma variedade de outros elementos, a fim de nos levar a determinados estados emocionais; e depois, quando nossas emoções atingem o auge, quando as sensações são mais intensas, projetam uma imagem contínua do produto, para que o vinculemos a esses sentimentos desejados.

A Pepsi empregou essa estratégia de forma brilhante ao conquistar uma parcela maior do mercado de refrigerantes de sua principal concorrente, a Coca-Coca.

A Pepsi observou o sucesso fenomenal de Michael Jackson, um jovem que passara toda a sua vida aprendendo como exaltar as emoções das pessoas, pela maneira como usava a voz, o corpo, o rosto, os gestos. Michael cantava e dançava de um modo que estimulava incontáveis pessoas a se sentirem muito bem... tão bem que compravam

um dos seus álbuns para recriar os sentimentos. A Pepsi indagou: como transferir esses sentimentos para o nosso produto? O raciocínio foi de que se as pessoas associassem

à Pepsi os mesmos sentimentos agradáveis que vinculavam a Michael Jackson, comprariam seu refrigerante da mesma maneira que compravam os álbuns dele. O processo

de ligar novos sentimentos a um produto ou idéia é a transferência integral necessária ao condicionamento básico, algo que será analisado mais no Capítulo 6, ao

estudarmos a ciência do Condicionamento Neuroassociativo. Por enquanto, porém, consideremos apenas o seguinte: a qualquer momento em que nos encontramos num estado

emocional intenso, quando sentimos fortes sensações de dor ou prazer, qualquer coisa específica que ocorra de modo sistemático passará a ter um vínculo neurológico.

Assim, no futuro, sempre que essa coisa específica acontecer de novo, o estado emocional voltará.

Provavelmente você já ouviu falar de Ivan Pavlov, um cientista russo que, ao final do século XIX, realizou experiência de reflexo condicionado. Sua experiência

mais famosa foi aquela em que tocava uma campainha ao oferecer comida a um cachorro, assim estimulando-o a salivar, e ligando as sensações do animal ao som da campainha.

Depois de repetir o condicionamento muitas vezes, Pavlov descobriu que o simples toque da campainha fazia o cachorro salivar... mesmo que não lhe oferecesse comida.

O que Pavlov tem a ver com a Pepsi? Em primeiro lugar, a Pepsi usou Michael Jackson para nos levar a um estado emocional intensificado. Depois, nesse exato

momento, mostrou o produto. As repetições contínuas criaram um vínculo emocional para milhões de fãs de Jackson. E a verdade é que Michael Jackson nem mesmo bebe

Pepsi!

DESPERTEOGIGANTE INTERIOR

77

È

mesmo quis ter na mão uma lata vazia de Pepsi diante da câmera! " pode indagar: "Não é uma companhia maluca? Contrata para esentá-la por quinze milhões de dólares

um cara que nem mesmo a em seu produto, e diz a todo mundo que não o consome! Que de porta-voz é esse? Mas que idéia absurda!" Na verdade, foi uma : " brilhante.

AS

vendas dispararam... e tanto que a L. A. Gear poudepois contratou Michael por vinte milhões de dólares. E hoje, como é capaz de mudar a maneira como as pessoas se

sentem (é o que chamo de um "indutor de estado"), acaba de assinar um contrato gravação de dez anos com a Sony/CBS que vale, segundo alguns, : " de um bilhão de dólares.

Sua capacidade de mudar o estado Tonal das pessoas faz com que tenha um valor inestimável.

Precisamos compreender que tudo isso se baseia na vinculação v nsações agradáveis a comportamentos específicos. É a idéia de viveremos nossas fantasias se usarmos

o produto. Os publicitáensinaram a todos nós que quem guia um BMW é uma pessoa ordinária, com um bom gosto excepcional. Se você guia um

dai, é inteligente e econômico. Se guia um Pontiac, terá emo. Se guia um Toyota, quantas alegrias vai ter! Você é ensinado se usa a colônia Obsession, logo estará

envolvido numa orgia ógina. Se toma Pepsi, vai se igualar a M. C. Hammer como a me do que há de mais quente. Se quer ser uma "boa" mamãe, nte seus filhos com tortas

de frutas Hostess e com Twinkies.

Os publicitários já notaram que se for possível gerar prazer sufite, os consumidores muitas vezes se mostram dispostos até a ig-

o medo da dor. É um adágio publicitário que "o sexo vende", e resta a menor dúvida de que as associações agradáveis criadas veículos impressos e na TV, usando o

sexo, fazem o seu trabalho. uma olhada na tendência para a venda de jeans. Afinal, o que são : " ns? Eram apenas calças de trabalho: funcionais, feias. Como

ndidas hoje? Tornaram-se um ícone internacional de tudo o que al, elegante e jovem. Você já assistiu a um comercial da Levi:"s ? Poderia explicá-lo para mim? Não

fazem o menor sentido, não mo? São totalmente desconcertantes. Ao final, porém, você fica a nítida impressão de que o sexo ocorreu por perto. Esse tipo de tégia

realmente vende jeans? Pode apostar que sim! A Levi's é a maior fabricante americana de jeans.

78 ANTHONY ROBBINS

O poder de condicionamento para moldar nossas associações limita-se a produtos como refrigerantes, automóveis e jeans? Claro que não. Pegue a pequena passa, por exemplo. Sabia que em 1986 o Conselho Consultor da Passa da Califórnia esperava uma enorme colheita, mas começava a entrar em pânico? Há muito tempo que as vendas caíam em um por cento ao ano. Em desespero, procuraram sua agência de propaganda, e perguntaram o que podiam fazer. A solução era simples: precisavam mudar os sentimentos das pessoas em relação às passas. A maioria das pessoas considerava que as passas eram sem graça, tristes e insípidas, segundo Roberto Phinney, um antigo diretor do conselho.* A tarefa era evidente: injetar uma saudável dose de apelo emocional na fruta murcha. Vincular a sensações que as pessoas queriam. "Murcha" e "seca" não são sensações que a maioria das pessoas associe a sentir-se bem com sua vida. Os produtores de passas continuaram a pensar: o que podemos associar às passas para fazer com que as pessoas queiram de fato comprá-las?

Na ocasião, um velho sucesso da Motown desfrutava de uma ressurreição nacional: I Heard It Through the Grapevine. Os produtores de passas pensaram: "E se pegássemos essas sensações que fazem com que tantas pessoas se sintam tão bem e as vinculássemos a passas, para fazer com que as pessoas se sintam numa boa?" Contrataram um animador dos mais inovadores chamado Will Vinton, que criou cerca de trinta figurinhas de passas, cada uma com sua personalidade distinta, para dançarem à música da Motown. Assim nasceram as California Raisins, as passas da Califórnia. A primeira campanha criou uma sensação imediata, e vinculou com pleno êxito as sensações que os produtores esperavam. Ao observarem as pequenas passas dançarem, as pessoas associavam fortes sentimentos de diversão, humor e prazer à fruta antes insípida. A passa fora reinventada como a essência do que era quente na Califórnia, e a mensagem tácita dos anúncios era a de que as pessoas que as consumissem também seriam assim. O resultado? A indústria de passas foi salva de sua devastadora queda nas vendas, passando a crescer anualmente a um fator de vin-

*Hillkirk, John e Gary Jacobson, Grit, Guts and Genius, Boston: Houghton Mifflin Company, © 1990.

DESPERTEOGIGANTE INTERIOR

79

te por cento. Os produtores conseguiram mudar as associações que as pessoas faziam: em vez de vincularem o tédio à fruta, os consumidores aprenderam a vincular sensações de excitação e diversão!

Claro que o uso da propaganda como uma forma de condicionamento não se limita aos produtos físicos. Feliz ou infelizmente, podemos observar o rádio e a televisão

usados de forma sistemática como instrumento para mudar o que associamos a candidatos no processo político. Ninguém sabe disso melhor do que o mestre da análise política e formador de opinião Roger Ailes, que foi o responsável por elementos fundamentais da vitoriosa campanha de Ronald Reagan contra Walter Mondale em 1984, e que em 1988 dirigiu a campanha também vitoriosa de George Bush contra Michael Dukakis. Ailes projetou uma estratégia para transmitir três mensagens expressamente negativas sobre a bre Dukalcis - que ele era complacente nas questões da defesa, meio ambiente e crime - levando as pessoas a vincularem sensações dolorosas ao candidato. Um comercial apresentava Dukakis como um "garoto brincando de guerra" num tanque; outro parecia culpá-lo pela poluição na enseada de Boston. O mais notório mostrava criminosos sendo soltos das prisões de Massachusetts, saindo por uma porta giratória. Explorava a ampla publicidade negativa gerada em todo o país pelo "incidente Willie Horton". Um assassino condenado, Willie Horton saía da prisão, dentro de um controvertido programa de licenças no estado natal de Dukalcis, não voltara no prazo marcado, e dez meses depois fura preso ao aterrorizar um jovem casal, estuprando a mulher e espancando o homem. Muitas pessoas encararam a questão pelo foco negativo dos comerciais. Pessoalmente, achei que eram manipulativos em excesso. Mas é difícil argumentar com seu nível de sucesso, baseado no de que as pessoas fazem mais para evitar a dor do que para alçar o prazer. Muitas pessoas não gostaram da maneira como a campanha foi conduzida - e George Bush foi uma delas -, mas é difícil argumentar com a realidade de que a dor era um motivador mais poderoso para moldar o comportamento das pessoas. Como diz Ailes: "Os anúncios negativos atingem o alvo mais depressa. As pessoas tendem a prestar mais atenção (a esse tipo de propaganda). Podem ou não diminuir a velocidade para contemplar uma

80 ANTHONY ROBBINS

linda cena pastoral à beira da estrada. Mas todos olham para um acidente de automóvel." Não há como questionar a eficiência da estratégia de Ailes. Bush obteve uma grande maioria dos votos populares, e derrotou Dukakis numa das vitórias mais estrondosas na história do colégio eleitoral.

A força que molda a opinião mundial e os hábitos de compra do consumidor é também a mesma força que molda todas as nossas ações. Cabe a cada um de nós assumir o controle dessa força e decidir nossas ações de uma forma consciente, porque se não dirigirmos nossos pensamentos, cairemos sob a influência daqueles que nos condicionariam para nos comportarmos como desejam. Às vezes essas ações são o que optariamos de qualquer maneira; outras, não. Os publicitários sabem como mudar aquilo a que vinculamos dor e prazer pela mudança das sensações que associamos a seus produtos. Se queremos assumir o controle de nossas vidas, devemos aprender a "fazer propaganda" em

nossas mentes... e podemos fazer isso num instante. Como? Basta vincular a dor aos comportamentos que queremos suspender, em tamanho nível de intensidade emocional que nem mesmo vamos mais considerar esses comportamentos. Não há coisas que você jamais faria? Pense nas sensações que vincula a essas coisas. Se vincular esses mesmos sentimentos e sensações aos comportamentos que deseja evitar, também nunca mais tornará a assumi-los. Portanto, basta vincular o prazer ao novo comportamento que você deseja. Através da repetição e intensidade emocional, você pode condicionar esses comportamentos em seu íntimo, até que se tornem automáticos.

Assim, qual é o primeiro passo para criar uma mudança? O primeiro passo é simplesmente ficar consciente do poder que a dor e o prazer exercem sobre cada decisão, e portanto sobre cada ação, que tomamos. A arte de se tornar consciente é compreender que esses vínculos - entre idéias, palavras, imagens, sons e sensações de dor e prazer - ocorrem de uma forma constante.

*Hillkirk, Grit, Guts and Genius.
DESPERTE OGIGANTE INTERIOR \$1

"Acho que os prazeres devem ser evitados se acarretarão dores maiores como consequência, e que as dores a serem desejadas são aquelas que resultarão em prazeres maiores."

- MICHEL DE MONTAIGNE

~fi) problema é que a maioria de nós baseia as decisões no que vai !miar dor ou prazer a curto prazo, sem fazer uma projeção a longo prazo. Contudo, para obter a maioria das coisas que prezamos, preVisamos romper a muralha da dor a curto prazo, a fim de alcançar o prazer a longo prazo. Você deve pôr de lado os momentos passageis de terror e tentação e se concentrar no que é mais importante a ~ngo prazo: seus valores e padrões pessoais. Lembre-se também de ~e não é a dor em si que nos impulsiona, mas sim o medo de que o leve à dor. Não é o prazer em si que nos impulsiona, mas sim a micção - nosso senso de certeza - de que assumir uma deter:"nada ação levará ao prazer. Não somos impulsionados pela realide, mas sim por nossa percepção da realidade.

A maioria das pessoas se concentra em evitar a dor e alcançar o r a curto prazo, e assim acaba criando a dor a longo prazo. Vãs considerar um exemplo. Digamos que uma pessoa quer perder

poucos quilos extras. (Sei que isso nunca aconteceu com você, s vamos fazer a suposição assim mesmo!) Por um lado, essa pes-

projeta um punhado de excelentes razões para emagrecer: vai se tir mais saudável e mais energizada; caberá melhor nas roupas; erá de se sentir mais confiante no

convívio com as pessoas do sexo _ sto. Por outro lado, porém, também há muitos motivos para não

greger: teria de fazer uma dieta; sentiria uma fome constante; teria se negar o impulso para comer alimentos que engordam; e, além mais, por que não deixar para depois dos feriados?

Com as razões contrabalançadas dessa maneira, muitas pessoas : "unam a balança em favor do padrão de adiar as coisas - o prazer potencial de um corpo mais

esbelto é superado pela dor a curto prazo privações de uma dieta. Assim, evitamos a curto prazo a dor de sentir

82

ANTHONY ROBBINS

uma pontada de fome; em vez disso, nos entregamos à parcela imediata de prazer em comer algumas batatas fritas, só que isso não dura. A longo prazo, vamos nos sentir

cada vez pior, para não mencionar o fato de que isso causa uma deterioração em nossa saúde.

Lembre-se de que qualquer coisa valiosa que você deseje sempre exige uma passagem pela dor a curto prazo, a fim de alcançar o prazer a longo prazo. Se você

quer ter um corpo sensacional, precisa esculpir esse corpo, o que exige passar pela dor a curto prazo. Depois que fizer isso muitas vezes, o exercício se torna agradável.

A dieta funciona da mesma maneira. Qualquer tipo de disciplina exige a passagem pela dor: disciplina no trabalho, relacionamentos, confiança pessoal, aptidão física

e finanças. Como passar pelo desconforto e adquirir o ímpeto para alcançar seus objetivos? Comece por tomar a decisão de superá-lo. Podemos sempre decidir superar

a dor do momento, e melhor ainda a acompanhar com um condicionamento pessoal, o que analisaremos em detalhes no Capítulo 6.

Um importante exemplo de como esse foco a curto prazo pode acarretar a todos nós uma queda (como no Niágara) é a atual crise no sistema de poupança-e-empréstimo

- provavelmente o maior erro financeiro isolado já cometido na história do nosso governo. As estimativas indicam que podia custar aos contribuintes mais de 500 bilhões

de dólares, mas a maioria dos americanos não tem idéia de sua causa.* Esse problema, quase com toda certeza, será uma fonte de dor - pelo menos dor financeira -

para cada homem, mulher e criança nos Estados Unidos, provavelmente por algumas gerações. Conversei com L. William Seidman, presidente da Resolution Trust Company

e da Federal Deposit Insurance Corporation, e ele me disse: "Somos a única nação bastante rica para sobreviver a um erro dessas proporções." O que criou essa confusão

financeira? É um exemplo clássico de tentar eliminar a dor pela solução de um problema, ao mesmo tempo em que se alimenta a causa.

Tudo começou com os desafios que as empresas de poupança e empréstimo enfrentaram ao final dos anos setenta e início dos oitenta. As instituições bancárias

e de poupança e empréstimo desenvolve-

*Se você deseja ter uma compreensão mais profunda da causa dessa crise, recomendo o livro de meu amigo Paul Pilzer, *Other People's Money*.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

83

iam suas atividades basicamente no mercado de empresas e pessoa física. Para ter lucro, um banco precisa fazer empréstimos, e esses empréstimos devem render juros

mais altos do que são pagos aos depositantes. Nos primeiros estágios do problema, os bancos enfrentaram dificuldades em várias frentes. Primeiro, sofreram um grande

impacto quando as corporações entraram no que fora antes um domínio exclusivo dos bancos; os empréstimos. As grandes empresas descobriram que emprestando umas às

outras poupavam de forma significativa nos juros, desenvolvendo o que é agora conhecido como "mercado comercial de papel". Esse sistema teve tanto êxito que virtualmente

destruiu as fontes de lucros de muitos bancos.

Ao mesmo tempo, surgiram também novos desenvolvimentos na frente dos consumidores americanos. Tradicionalmente, os consumidores se angustiam à perspectiva de uma reunião com um agente de empréstimo de um banco, para comprar um carro ou um eletrodoméstico grande. Creio que se pode dizer que era uma experiência dolorosa para a maioria das pessoas sujeitas a esse escrutínio. Não se sentiam como "clientes valorizados" em muitos bancos. Os fabricantes de carros foram bastante espertos para perceberem isso, e passaram a oferecer empréstimos a seus clientes, criando uma nova fonte de lucro. Compreenderam que poderiam ganhar tanto dinheiro no financiamento quanto na venda propriamente dita do carro, oferecendo ao cliente uma conveniência muito maior e juros mais baixos. Sua atitude era diferente da que os banqueiros assumiam - afinal, tinham todo o interesse que o cliente obtivesse o empréstimo. Não demorou muito para que os clientes passassem a preferir o financiamento interno em vez do método tradicional, por causa da conveniência, flexibilidade e juros baixos. Tudo era resolvido no mesmo lugar por alguém que queria fechar o negócio. Em decorrência, a General Motors Acceptance Corporation (GNIAC) logo se tornou uma das maiores empresas americanas de financiamento de carros.

1

Um dos últimos bastiões para os empréstimos bancários era o mercado imobiliário, mas as taxas de juros e a inflação subiram até

i

dezoito por cento em um ano. Em consequência, ninguém podia agüentar os pagamentos mensais do serviço dos empréstimos que

oss 1

essa taxa de juros exigia. Como se pode imaginar, os empréstimos imobiliários saíram do mapa.

84

ANTHONY ROBBINS

A esta altura, os bancos haviam perdido os clientes empresariais em massa, perderam também o mercado para uma grande parcela dos empréstimos para aquisição

de carros, e começavam a perder ainda os empréstimos imobiliários. O golpe final para os bancos foi o fato dos depositantes, em reação à inflação, precisarem de

uma taxa superior de retorno, enquanto os bancos ainda mantinham empréstimos que proporcionavam taxas de juros significativamente mais baixas. Todos os dias, os bancos perdiam dinheiro; compreenderam que sua sobrevivência se encontrava em jogo, e decidiram tomar duas providências. Primeiro, baixaram os padrões exigidos aos candidatos a empréstimos. Por quê? Porque acharam que se não o fizessem, não teriam ninguém para emprestar dinheiro. E se não emprestassem dinheiro, não teriam lucros

- ou seja, teriam dor. Mas se emprestassem a alguém que pagasse, teriam prazer. Além disso, havia bem pouco risco. Se emprestassem dinheiro e o tomador não cumprisse

suas obrigações, então caberia aos contribuintes - em última análise, cada um de nós - ressarcir-lo de qualquer maneira. Portanto, havia bem pouco receio de dor, e um tremendo incentivo a "arriscar" o seu (nosso?) capital.

Esses bancos e instituições de poupança e empréstimo também pressionaram o Congresso para ajudar a impedir que afundassem, e houve uma série de mudanças.

Os grandes bancos perceberam que podiam emprestar dinheiro a outras nações, precisando desesperadamente de capital. Os emprestadores compreenderam que numa única

conversa podiam emprestar mais de cinquenta milhões de dólares a um país. Não precisavam trabalhar com milhões de consumidores para emprestar a mesma quantia, e

os lucros sobre esses empréstimos maiores eram consideráveis. Os diretores e agentes dos bancos, ainda por cima, muitas vezes recebiam bonificações pelas proporções

e quantidade de empréstimos que podiam conceder. Os bancos não mais focalizavam a qualidade de um empréstimo. A preocupação não era se um país como o Brasil podia

ou não pagar os empréstimos, e na verdade muitos nem se importavam com isso. Por que deveriam? Faziam exatamente o que lhes ensinamos: afinal, nós os encorajamos

a serem jogadores com o Federal Deposit Insurance, o Seguro Federal de Depósito, prometendo que se tudo desse certo, ganhariam muito, e se perdessem, nós pagaríamos

a conta. Quase não havia dor para o banqueiro nesse esquema.

DESPERTEOGIGANTE INTERIOR 85

Os bancos menores, que não dispunham de recursos suficientes para emprestar a outros países, descobriram que a segunda melhor coisa era emprestar a incorporadores

imobiliários nos Estados Unidos. Também baixaram seus padrões, a fim de que os incorporadores pudessem tomar dinheiro emprestado sem qualquer entrada, em vez dos

tradicionais vinte por cento. Qual foi a reação dos incorporadores? Ora, eles nada arriscavam, usavam apenas o dinheiro dos outros; e ao mesmo tempo, o Congresso

aprovara incentivos fiscais tão grandes para a construção comercial que os construtores não tinham absolutamente nada a perder. Não precisavam mais analisar se o

mercado era favorável, ou se o prédio tinha uma localização e tamanho apropriados. A única "desvantagem" dos incorporadores era a de que teriam as mais incríveis

isenções fiscais de suas vidas.

Em decorrência, os construtores desandaram a construir, causando uma superabundância no mercado. Quando a oferta se tornou muito maior do que a demanda, o mercado desabou. Os incorporadores procuraram os bancos e disseram: "Não podemos pagar." Os bancos viraram-se para os contribuintes e disseram: "Não podemos pagar."

Infelizmente, não há ninguém a quem nós possamos nos virar. O que é pior, o povo compreendeu que houvera um abuso, e a suposição agora é a de que qualquer pessoa

com alguma riqueza deve ter se aproveitado de alguém. Isso é criar atitudes negativas em relação às próprias pessoas que oferecem os empregos que permitem que os sonhos dos americanos se tornem realidade. Toda essa confusão vossa a nossa falta de compreensão da dinâmica de dor e prazer e a inviabilidade de tentar resolver problemas de longo prazo com soluções de curto prazo.

A dor e o prazer também regem o drama global dos bastidores. Durante anos, os Estados Unidos travaram uma corrida armamentista sempre em escalada com a União

Soviética. As duas nações não pa-

ram de produzir mais armas, coma suprema ameaça: "Se você tentar s atingir, vamos retaliar e atingi-lo ainda mais." E o impasse contiou a se acumular, até um ponto

em que os Estados Unidos gasta-

ram quinze mil dólares por segundo em armas. O que levou Gorbachev decidir de repente a renegociação da redução armamentista? A res-

ta é a dor. Ele começou a associar dor maciça à idéia de tentar competir com o desenvolvimento bélico americano. Em termos finan-

86

ANTHONY ROBBINS

ceiros, não era viável; ele não podia sequer alimentar seu povo! Quando as pessoas não podem comer, ficam mais preocupadas com seus estômagos do que com armas. Interessam-se

mais em encher suas despensas do que em aumentar o arsenal do país. Passam a acreditar que o dinheiro está sendo gasto de uma maneira frívola, e exigem mudanças.

Gorbachev alterou sua posição porque é um sujeito sensacional? Talvez. Mas uma coisa é certa: ele não tinha opção.

"A natureza pôs a humanidade sob o comando de dois soberanos, a dor e o prazer... eles nos governam em tudo o que fazemos, em tudo o que falamos, em tudo o que pensamos: cada esforço que pudermos fazer para nos livrar dessa submissão só servirá para comprová-la e confirmá-la."

- JEREMY BENTHAM

Por que as pessoas insistem em relacionamentos insatisfatórios, relutando em trabalhar à procura de soluções, ou encerrá-los e seguir em frente? É porque sabem que

a mudança levará ao desconhecido, e a maioria das pessoas acredita que o desconhecido será muito mais doloroso do que tudo o que já experimentamos. É como dizem

os antigos provérbios: "Melhor o diabo que você conhece do que o diabo que você desconhece." Ou: "Melhor um pássaro na mão do que dois voando." Essas convicções

básicas nos impedem de efetuar as ações que poderiam mudar nossas vidas.

Se queremos um relacionamento íntimo, estão temos de superar nossos medos de rejeição e vulnerabilidade. Se planejamos criar nosso próprio negócio, devemos

estar dispostos a superar o medo de perder a segurança para fazer com que aconteça. Na verdade, a maioria das coisas que são valiosas em nossas vidas exigem que

enfrentemos o condicionamento básico do sistema nervoso. Devemos controlar nossos medos prevalecendo sobre esse conjunto pré-condicionado de

DESPERTEOGIGANTE INTERIOR

87

reações, e em muitos casos transformar esse medo em poder. Afinal, o medo que permitimos que nos controle muitas vezes nem se torna realidade. É possível as pessoas

vincularem a dor, por exemplo, a viajar de avião, embora não haja qualquer razão lógica para a fobia. Tais pessoas reagem a uma experiência dolorosa no passado,

ou mesmo num futuro imaginado. Podem ter lido nos jornais sobre desastres aéreos, e agora evitam entrar num avião: permitem que o medo as controle. Devemos conduzir

nossas vidas no presente, e reagir a coisas que são reais, não a nossos medos do que já foi ou do que pode um dia ser. O fundamental é lembrar que não nos afastamos

da dor real, mas sim do que acreditamos que levará à dor.

VAMOS PROMOVER ALGUMAS MUDANÇAS IMEDIATAS

Primeiro, escreva quatro ações que você precisa para fazer o que vem adiando. Talvez precise emagrecer um pouco. Talvez precise parar de fumar. Talvez precise se comunicar com alguém a quem abandonou, ou retomar o contato com uma pessoa importante para você.

Segundo, sob cada uma dessas ações anote a resposta para a seguinte pergunta: Por que não tomei nenhuma ação? No passado, que dor vinculei a essa ação? A

resposta a essa pergunta o ajudará a compreender que tem sido retido por associar uma dor maior a tomar a ação do que a não tomar. Se pensa "Não associei nenhuma

dor a isso", pense um pouco mais. Talvez a dor seja simples: talvez seja a dor de desviar algum tempo do seu trabalho.

Terceiro, anote todo o prazer que experimentou no passado por se entregar a esse padrão negativo. Por exemplo, se você acha que deve emagrecer um pouco,

por que continua a comer pacotes de biscoitos, sacos de batata frita e litros de refrigerantes? Evita dor de se privar, sem dúvida, e ao mesmo tempo se comporta

assim porque isso faz com que se sinta bem agora. Proporciona-lhe prazer! E prazer imediato! Ninguém quer renunciar a tais sentimentos! A fim de criar uma mudança

que perdure, precisamos encontrar uma nova maneira de obter o mesmo prazer, mas sem conseqüências negativas. Identificar o prazer que vem obtendo o ajudará a conhecer seu objetivo.

Quarto, anote o que lhe custará se não mudar agora. O que acontecerá se não parar de comer tanto açúcar e gordura? Se não parar de fumar? Se não der aquele telefonema que sabe que precisa dar? Se não começar de forma sistemática a se exercitar todos os dias? Seja honesto com você mesmo. O que vai lhe custar ao longo dos próximos dois, três, quatro ou cinco anos? O que vai lhe custar em termos emocionais? O que vai lhe custarem termos de auto-imagem? O que vai lhe custar ao nível de energia física? O que vai lhe custar em sentimentos de amor-próprio? O que vai lhe custar financeiramente? O que vai lhe custar nos relacionamentos com as pessoas que mais se importam com você? Como isso faz você se sentir? Não se limite a dizer "Uai me custar dinheiro", ou "Engordarei". Não é suficiente. Tem de se lembrar que somos impulsionados por nossas emoções. Portanto, projete as associações e use a dor como sua amiga, que pode impulsioná-lo a um novo nível de sucesso.

O passo final é escrever todo o prazer que obterá ao tomar cada uma dessas ações imediatamente. Faça uma lista enorme, que o impulsione emocionalmente, que o deixe na maior animação: "Ganharei o sentimento de estar de fato no controle de minha vida, de saber que estou no comando. Ganharei um novo nível de autoconfiança. Ganharei vitalidade física e saúde. Serei capaz de fortalecer todos os meus relacionamentos. Minha vida será melhor, a partir de agora, sob todos esses aspectos, ao longo dos próximos dois, três, quatro, cinco anos. Ao efetuar essa ação, viverei meu sonho." Visualize todos os impactos positivos, tanto no presente quanto a longo prazo.

Exorto-o a tirar um tempo agora para completar esse exercício, e a aproveitar o grande impulso que desenvolveu ao longo da leitura deste livro. Carpe diem! Aproveite o dia! Não há outro momento como o presente. Mas se não pode esperar mais um segundo sequer para ler o capítulo seguinte, então é claro que deve seguir adiante. Apenas cuide para voltar a esse exercício mais tarde, e demonstre a si mesmo o controle que exerce sobre os poderes gêmeos da dor e prazer.

Este capítulo demonstrou que tudo aquilo a que vinculamos dor e prazer molda cada aspecto de nossas vidas, e que temos o poder de mudar essas associações, e por conseguinte nossas ações e nossos destinos. Mas para fazer isso, devemos compreender os...

4

SISTEMAS DE CONVICÇÃO:
O PODER PARA CRIAR EOPODER
PARA DESTRUIR

"Por trás de tudo o que pensamos, vive tudo em que acreditamos, como o supremo véu de nossos espíritos."

- ANTONIO MACHADO
ANTHONY ROBBINS

gunta a ambos, em particular, sem que o outro soubesse: "Por que sua vida seguiu esse caminho?" Por mais surpreendente que possa parecer, ambos deram a mesma resposta:

"O que mais eu poderia ser, tendo crescido com um pai assim?"

Muitas vezes somos seduzidos a acreditar que os eventos externos controlam nossas vidas, e que o ambiente moldou o que somos hoje. Nunca se disse uma mentira

maior. Não são os eventos externos em nossas vidas que nos moldam, mas sim as convicções sobre o que esses eventos significam.

Dois homens são baleados no Vietnã e aprisionados na infame prisão de Hoa Lo. Ficam isolados, acorrentados a blocos de cimento, 4 são espancados a todo

instante com correntes enferrujadas, e torturados para fornecerem informações. Mas embora sofram os mesmos maus-tratos, formam convicções radicalmente diferentes

sobre a experiência. Um homem conclui que sua vida está perdida, e comete suicídio para evitar qualquer dor adicional. O outro extrai desses eventos brutais uma

crença mais profunda em si mesmo, em seu semelhante e no Criador, muito maior do que jamais teve antes. O Capitão Gerald Coffee usa sua experiência para lembrar

às pessoas do mundo inteiro o poder do espírito humano para superar praticamente qualquer nível de dor, qualquer desafio, ou qualquer problema.

Duas mulheres completam setenta anos, mas cada uma assume uma visão diferente do fato. Uma "sabe" que sua vida se aproxima do fim. Para ela, sete décadas

de existência significam que o corpo deve estar se deteriorando, e é melhor começar a encerrar todas as suas questões inacabadas. A outra conclui que a capacidade

de uma pessoa em qualquer idade depende de sua convicção, e fixa um padrão mais elevado para si mesmo. Decide que escalar montanhas pode ser um bom esporte para

se começar aos setenta anos. Durante os vinte e cinco anos seguintes, ela se devota a essa nova aventura, escalando alguns dos picos mais altos do mundo, até que

hoje, na casa dos noventa anos, Hulda Crooks tornou-se a mulher mais velha a escalar o Monte Fuji.

Como se pode constatar, nunca é o ambiente; nunca são os eventos de nossas vidas, mas sim o significado que atribuímos aos eventos - como nós os interpretamos

- o que molda quem somos hoje, e o que nos tornaremos amanhã. São as convicções que fazem a diferença entre uma vida inteira de alegre contribuição e uma exis-

DESPERTE OGIGANTE INTERIOR

91

tência de sofrimento e desolação. São as convicções que separam um Mozart de um Manson. São as convicções que levam alguns indivíduos a se tornarem heróis, enquanto

outros "levam vidas de silencioso desespero".

Para que nossas convicções são projetadas? Constituem a força orientadora para nos dizer o que levará à dor, e o que levará ao prazer. Sempre que algo acontece

em sua vida, seu cérebro formula duas indagações: 1) Isso vai significar dor ou prazer?; 2) O que devo fazer agora para evitar a dor e/ou obter o prazer? As respostas a essas duas perguntas baseiam-se em nossas convicções e as convicções são impulsionadas pelas generalizações, a respeito do que aprendemos que pode levar à dor e ao prazer. Essas generalizações guiam todas as nossas ações, e com isso o rumo e qualidade de nossas vidas.

As generalizações podem ser muito úteis; são apenas a identificação de padrões similares. Por exemplo, o que lhe permite abrir uma porta? Você olha para uma maçaneta: nunca viu aquela específica antes, mas de um modo geral tem certeza de que a porta se abrirá se virar a maçaneta para a direita ou esquerda, se puxar ou empurrar. Por que acredita nisso? Porque sua experiência com portas lhe proporcionou referências suficientes para criar um senso de certeza que lhe permite agir.

Sem esse senso de certeza, seríamos virtualmente incapazes de sair de casa, guiar um carro, usar um telefone, ou fazer qualquer das dezenas de coisas que fazemos

num dia. As generalizações simplificam a vida e nos permitem funcionar.

Infelizmente, as generalizações em áreas mais complexas de nossas vidas podem simplificar em excesso, e às vezes criar convicções restritivas. Talvez você

não tenha conseguido êxito em alguns empreendimentos, ao longo de sua vida, e com base nisso desenvolveu a convicção de que é incompetente. A partir do momento em

que acredita nisso, pode se tornar uma profecia que se realiza por si mesma. Pode dizer a si mesmo: "Por que tentar, se não terei êxito?" Ou talvez tenha tomado

algumas decisões insatisfatórias na vida profissional ou nos relacionamentos, e interpretou que isso significa que vai sempre "sabotar" a si mesmo. Ou talvez, na

escola, não aprendia tão depressa quanto pensava que as outras crianças aprendiam, e em vez de considerar a idéia de que tinha uma estratégia de aprendizado diferente,

pode ter concluído que tinha uma "incapacidade de aprender".

92 ANTHONY ROBBINS

Em outro nível, o preconceito racial não é abastecido por uma generalização indiscriminada a respeito de todo um grupo de pessoas?

O desafio de todas essas generalizações é o fato de se tornarem limitações sobre decisões futuras a respeito de quem você é, e do que é capaz de fazer. Precisamos

lembrar que a maioria das convicções é de generalizações sobre o nosso passado, baseadas em interpretações de experiências agradáveis e dolorosas. O desafio é triplo:

1) a maioria das pessoas não decide conscientemente em que vai acreditar;
2) muitas vezes as convicções baseiam-se em interpretações errôneas de experiências passadas;

e 3) depois que assumimos uma convicção, esquecemos que é apenas uma interpretação. Passamos a tratar nossas convicções como se fossem realidades, como se fossem

o evangelho. Na verdade, raramente, se é que alguma vez, questionamos nossas convicções antigas. Se você alguma vez já especulou por que as pessoas fazem o que fazem

de forma reiterada, deve lembrar-se que os seres humanos não são criaturas que agem ao acaso: todas as nossas ações são o resultado de convicções. O que quer que façamos, é por nossas convicções conscientes ou inconscientes de que levará ao prazer ou nos afastará da dor. Se quer criar mudanças a longo prazo e coerentes em seu comportamento, você deve mudar as convicções que o reprimem.

As convicções têm o poder de criar e o poder de destruir. Os seres humanos possuem a espantosa capacidade de absorver qualquer experiência em suas vidas, e de criar um significado que lhes tira o poder, ou que pode literalmente salvar suas vidas. Algumas pessoas absorveram a dor de seu passado e decidiram: "Por causa disso, ajudarei os outros. Porque fui estuprada, vou me empenhar para que isso nunca mais aconteça com ninguém." Ou então: "Porque perdi meu filho ou filha, farei uma diferença no mundo." Não se trata de algo em que queriam acreditar, mas sim porque a adoção desse tipo de convicção era uma necessidade, para que pudessem juntar os fragmentos de suas vidas, e seguirem adiante, levando vidas proveitosas. Todas possuímos a capacidade de criar significados que nos fortalecem, mas muitos nunca exploram isso, nem ao menos reconhecem. Se não adotamos a fé de que há uma razão para as tragédias inexplicáveis da vida, então começamos a destruir nossa capacidade de viver de fato. A necessidade de ser capaz de criar um

DESPERTE OGIGANTE INTERIOR 93

significado das experiências mais dolorosas de nossas vidas foi observada pelo psiquiatra Viktor Frankl, quando ele e outras vítimas Holocausto sobreviveram aos horrores de Auschwitz e outros campos de concentração. Frankl disse que as poucas pessoas espe- : "s que conseguiram sobreviver àquele "inferno na Terra" partiam uma coisa em comum: foram capazes de suportar e transformar a experiência, encontrando um significado fortalecedor para dor. Desenvolveram a convicção de que, por terem sofrido e sofrido, poderiam contar a história, e cuidar para que nenhum outro ser humano jamais tivesse de sofrer assim de novo. As convicções não se limitam ao impacto sobre nossas emoções e ações. Podem literalmente mudar nossos corpos, em questão de minutos. Tive o prazer de entrevistar o professor de Yale e autor de livros Dr. Bernie Siegel. Ao conversarmos sobre o poder da consciência, Bernie compartilhou comigo um pouco da pesquisa que realizara com pessoas que sofriam de Distúrbios de Personalidade Múltipla. É mais incrível que possa parecer, a potência das convicções dessas pessoas de que se tornavam uma pessoa diferente resultava numa transformação do sistema nervoso para efetuar mudanças duráveis na bioquímica. O resultado? Seus corpos literalmente transformavam diante dos olhos dos pesquisadores, e passavam a emitir uma nova identidade, de um momento para outro. Há estudos documentando essas ocorrências extraordinárias, como a mudança de cor dos olhos dos pacientes à medida que suas personalidades ou marcas físicas desaparecendo e reaparecendo! Até doenças como diabetes ou pressão alta podem surgir e sumir, dependendo

convicção da pessoa sobre a personalidade que manifesta. As convicções possuem até mesmo a capacidade de prevalecer so impacto de drogas no corpo. Embora a maioria das pessoas acredite que as drogas curam, estudos na nova ciência da psiconeuroimunologia (o relacionamento mente-corpo) começaram a confirmar o que já suspeitavam há séculos: nossas convicções sobre a doença e tratamento desempenharam um papel tão significativo, talvez ainda mais do que o próprio tratamento. O Dr. Henry Beecher, da Universidade de Harvard, realizou pesquisas amplas que demonstram com muita clareza que podemos muitas vezes conceder o crédito a uma droga, quando na verdade é a convicção do paciente que faz a diferença.

94

ANTHONY ROBBINS

Uma demonstração disso foi uma experiência inovadora em que cem estudantes de medicina foram convidados a participar nos testes de duas novas drogas. Uma delas foi descrita como um superestimulante, numa cápsula vermelha, a outra como um supertranquilizante, numa cápsula azul. Sem que os estudantes soubessem, os conteúdos das cápsulas foram trocados: a vermelha continha um barbitúrico, e a azul uma anfetamina. Mesmo assim, metade dos estudantes desenvolveu reações físicas que acompanhavam suas expectativas - exatamente o oposto da reação química que as drogas deveriam produzir em seus corpos! Esses estudantes não receberam apenas placebos; tomaram drogas de verdade. Mas suas convicções prevaleceram sobre o impacto químico da droga em seus corpos. Como o Dr. Beecher mais tarde declarou, a utilidade de uma droga "é uma decorrência direta não apenas de suas propriedades químicas, mas também da convicção do paciente na utilidade e eficácia da droga".

"As drogas nem sempre são necessárias, (mas) a convicção na recuperação sempre é."

- NORMAN COUSINS

Tive o privilégio de conhecer Norman Cousins por quase sete anos, e fui bastante afortunado para gravar sua última entrevista, apenas um mês antes de sua morte. Nessa entrevista, ele contou uma história sobre a intensidade com que as convicções alteram o corpo físico. Numa partida de futebol americano, em Monterey Park, uma comunidade suburbana de Los Angeles, várias pessoas apresentaram os sintomas de intoxicação alimentar. O médico no local deduziu que a causa era um certo refrigerante das máquinas automáticas, porque todos os pacientes haviam-no comprado antes de passarem mal. Foi dado um aviso pelo sistema de alto-falantes, pedindo que ninguém tomasse mais o refrigerante das máquinas, pois algumas pessoas estavam passando mal, descrevendo-se os sintomas. Houve um pandemônio imediato nas arquibancadas, com pessoas vomitando e desmaiando às dezenas. Até algumas pessoas que nem haviam chegado perto das máquinas de refrigerantes começaram a passar mal! As ambulâncias dos hospitais locais tiveram o maior trabalho naquele dia, transportando multidões de torcedores doentes. Quando se descobriu que as máquinas de refrigerantes não tinham

DESPERTE OGIGANTE INTERIOR

95

qualquer culpa, as pessoas se recuperaram no mesmo instante, "milagrosamente".

Precisamos compreender que nossas convicções possuem a capacidade de nos deixar doentes ou nos tornar saudáveis de um momento para outro. Já se comprovou que as convicções afetam os sistemas imunológicos. E, mais importante ainda, as convicções podem nos proporcionar a determinação de agir, ou enfraquecer e destruir nosso ímpeto. Neste momento, as convicções estão moldando como você reage ao que acaba de ler, e o que fará com o que está aprendendo neste livro. Às vezes desenvolvemos

convicções que criam limitas ou forças dentro de um contexto muito específico; por exemplo, mo nos sentimos em relação à capacidade de cantar ou dançar, nsertar

um carro, ou fazer cálculos. Outras convicções são tão gealizadas que dominam praticamente todos os aspectos de nossas s, deforma negativa ou positiva. Chamo-as

de convicções globais. : " As convicções globais são as enormes convicções que temos a peito de tudo em nossas vidas: convicções sobre nossas identida`, pessoas, trabalho, tempo, dinheiro, e até a própria vida, diga-se passagem. Essas vastas generalizações são com frequência for:" fadas comoé/sou/são: "A vida é..." "Eu sou..."

"As pessoas são..." mo se pode muito bem imaginar, as convicções desse tamanho e ensão podem moldar e impregnar cada aspecto de nossas vidas. a notícia a respeito

é a de que efetuando uma única mudança convicção global restritiva você pode praticamente mudar toos aspectos de sua vida num momento! Lembre-se: Uma vez : "tas,

nossas

convicções tornam-se ordens inquestionáveis para o ma nervoso, e possuem o poder de expandir ou destruir as possi:" des do nosso presente e futuro.

Se queremos dirigir nossas vidas, então devemos assumir um trole consciente de nossas convicções. E para fazer isso, precisaprimeiro compreender o que realmente são, e como se formam.

96

ANTHONY ROBBINS

O QUE É UMA CONVICÇÃO?

O que é uma convicção, afinal? Muitas vezes, ao longo da vida, falamos sem termos uma idéia nítida do que são de fato. A maioria das pessoas trata uma convicção

como se fosse uma coisa, quando na verdade é um sentimento de certeza em relação a algo. Se você diz que acredita que é inteligente, o que diz na verdade é "Tenho

certeza de que sou inteligente". Esse senso de certeza permite-lhe explorar recursos que proporcionam resultados inteligentes. Todos temos as respostas dentro de

nós para tudo virtualmente... Ou pelo menos temos acesso às respostas de que precisamos por intermédio de outros. Mas muitas vezes a ausência de convicção, ou ausência

de certeza, faz com que não usemos a capacidade interior.

Uma maneira simples de compreender uma convicção é pensar a respeito de seu fundamento: uma idéia. Há muitas idéias sobre as quais você pode pensar, mas

sem acreditar de fato. Damos tomar por exemplo a idéia de que você é sensual. Pare por um segundo e diga a si mesma "Eu sou sensual". Se é apenas uma idéia ou uma convicção vai depender do grau de certeza que você sente em relação ao que diz. Se pensa "Não sou realmente sensual", o que está dizendo no fundo é "Não tenho muita certeza se sou sensual".

Como transformamos uma idéia numa convicção? Permitam-me oferecer uma metáfora simples para descrever o processo. Se puder pensar numa idéia como um tampo

de mesa sem pernas, terá uma representação adequada do motivo pelo qual uma idéia não parece tão certa quanto uma convicção. Sem pernas, o tampo da mesa nem mesmo

ficará de pé sozinho. A convicção, por outro lado, tem pernas. Se você acredita mesmo, "Eu sou sensual", como sabe que é sensual? Não é verdade que tem algumas referências

para apoiar a idéia... Algumas experiências na vida para sustentá-la? Essas são as pernas que tornam sólido o seu tampo da mesa, que tornam certa a sua convicção.

Quais são algumas das experiências de referência que já teve? Talvez homens e mulheres tenham lhe dito que é sensual. Ou talvez se contemple no espelho,

compare sua imagem com as de outras pessoas que considera sensuais, e diga "Ei, pareço com elas!" Ou talvez estranhos na rua a chamem e acenem. Todas essas experiên-

DESPERTEOGIGANTE INTERIOR

97

cias nada significam até que as organize sob a idéia de que é sensual. Ao fazer isso, as pernas fazem com que se sinta firme em relação à idéia, e a levam a começar

a acreditar nela. Sua idéia se torna certa, e é agora uma convicção.

A partir do momento em que compreende essa metáfora, você pode começar a perceber como as convicções se formam, e também ter um vislumbre de como pode mudá-las.

Primeiro, porém, é importante ressaltar que podemos desenvolver convicções sobre qualquer coisa, se encontrarmos pernas suficientes - experiências de referências

- para sustentá-las. Pense a respeito. Não é verdade que já teve experiências suficientes na vida, ou conhece bastante pessoas que passaram por experiências difíceis

com outros seres humanos,

98

ANTHONY ROBBINS

A questão é a seguinte: qual dessas convicções é a verdadeira convicção? A resposta é que não importa qual seja a verdadeira. Importa apenas qual é a mais

fortalecedora. Todos podemos encontrar alguém para apoiar nossa convicção, e fazer com que nos sintamos mais firmes a respeito. É assim que os seres humanos são

capazes de racionalizar. A questão fundamental, mais uma vez, é se essa convicção nos fortalece ou enfraquece, nos concede ou tira poderem termos cotidianos. Mas

quais são as possíveis fontes de referências em nossas vidas? É certo que podemos nos basear nas experiências pessoais. Às vezes, adquirimos referências através

de informações que recebemos de outras pessoas, ou de livros, gravações, filmes e assim por diante. E às vezes formamos referências com base exclusiva na imaginação.

A intensidade emocional que sentimos sobre qualquer dessas referências afetará sem dúvida a força e extensão de uma perna. As pernas mais fortes e mais sólidas são

formadas pelas experiências pessoais a que atribuímos uma grande carga de emoção, porque foram experiências dolorosas ou agradáveis. O outro fator é o número de

referências que temos - é evidente, quanto mais experiências de referência apóiam uma idéia, mais forte se tornará sua convicção.

Suas referências precisam ser precisas para que você se mostre disposto a usá-las? Não, podem ser reais ou imaginárias, precisas ou imprecisas... até mesmo

nossas experiências pessoais, por mais que as sintamos sólidas, são distorcidas pela perspectiva pessoal.

Como os seres humanos são capazes de tal distorção e invenção, as pernas de referências que podemos usar para montar as convicções são virtualmente ilimitadas.

O aspecto negativo é o fato de que, independente da procedência das referências, começamos a aceitá-las como reais, e assim não mais as questionamos! Isso pode acarretar

consequências negativas das mais poderosas, dependendo das convicções que adotamos. Da mesma forma, possuímos a capacidade de usar referências imaginárias para nos

impelir na direção de nossos sonhos. As pessoas podem conseguir se imaginarem algo de uma forma bem vívida, como se tivessem passado pela experiência concreta. Isso

acontece porque o cérebro não é capaz de perceber a diferença entre algo que imaginamos de uma forma vívida e algo que experimentamos de fato. Com intensidade emocional

e repetições suficientes, o sistema nervoso experimenta algo como real,

DESPERTEOGIGANTE INTERIOR 99

mesmo que ainda não tenha ocorrido. Cada grande realizador que já entrevistei possuía a capacidade de adquirir a certeza de que poderia ter êxito, embora ninguém

jamais tivesse feito aquilo antes. Foram capazes de criar referências onde não existiam referências, e realizar o que parecia impossível.

Qualquer pessoa que use um computador deve reconhecer o nome: "Microsoft." O que a maioria das pessoas não sabe é que Bill Gates, o co-fundador dessa companhia,

não era apenas algum gênio que deu sorte, mas uma pessoa que entrou em ação sem quaisquer referências para apoiar sua convicção. Quando soube que uma companhia de

Albuquerque estava desenvolvendo algo chamado de "computador pessoal" que precisava de um software BASIC, ele a procurou e prometeu que entregaria esse programa,

embora não o tivesse na ocasião. Depois que assumiu o compromisso, ele tinha de encontrar um jeito. A capacidade de criar um senso de certeza foi a sua verdadeira

genialidade. Muitas pessoas eram tão inteligentes quanto Bill Gates, mas ele usou a certeza para explorar seus recursos, e em poucas semanas, junto com um sócio,

projetou uma linguagem que tornava uma realidade o computador pessoal. Ao assumir o compromisso e encontrar um meio de realizá-lo, Bill Gates desencadeou naquele dia uma série de eventos, que mudariam a maneira como as pessoas fazem negócios, tornando-se um bilionário aos trinta anos de idade. A certeza encerra o poder!

Você conhece a história da milha em quatro minutos? Durante milhares de anos, as pessoas mantiveram a convicção de que era impossível para um ser humano

correr a milha em menos de quatro minutos. Em 1954, no entanto, Roger Bannister rompeu essa imponente barreira de convicção. Ele se lançou a realizar o "impossível"

não apenas pela prática física, mas também por ensaiar constantemente o evento em sua mente, rompendo a barreira dos quatro minutos tantas vezes, com tanta intensidade

emocional, que criou referências vívidas, as quais se tornaram uma ordem incontestada ao sistema nervoso para produzir o resultado. Muitas pessoas não percebem,

no entanto, que o aspecto mais importante de sua conquista foi o que fez pelos outros. Em toda a história da raça humana, ninguém jamais conseguiu correr a milha

em menos de quatro minutos; mas um ano depois de Roger romper a barreira dos quatro minutos, 37 outros

100 ANTHONY ROBBINS

corredores também o fizeram. Sua experiência proporcionou-lhes referências bastante fortes para criar um senso de certeza de que também poderiam "fazer o impossível".

E no ano seguinte, trezentos outros corredores conseguiram realizar a façanha!

1

`A convicção que se torna verdade para mim... é a que me permite o melhor uso de minha força, o melhor meio de acionar minhas virtudes."

- ANDRÉ GIDE p

d

v

tc

q,, As pessoas desenvolvem com freqüência convicções limitadoras sobre quem são, e do que são capazes. Porque não conseguiram no

re passado, acreditam que também não conseguirão no futuro. Em

dE decorrência, por medo da dor, passam a focalizar constantemente

instante ` que são "realistas". A maioria das pessoas que dizem a todo "Damos ser realistas" está na verdade apenas vivendo no medo, com

por su pavor de outro desapontamento. Por medo, desenvolvem convicções que as levam a hesitar, a não se empenharem por completo E

isso obtêm resultados limitados. lhe

ë

co. Os grandes líderes raramente são "realistas". São inteligentes e

objetivos, mas não são "realistas" pelos padrões das outras pessoas, va
O que é ser realista para uma pessoa, no entanto, é totalmente dife-
tes
rente do ser realista de outra, com base em suas referências. Gandhi col
acreditava que poderia conquistar a autonomia para a Índia sem uma res

oposição violenta à Grã-Bretanha Algo que nunca fora feito
an. da
tes. Não estava sendo realista, mas sem dúvida demonstrou ser de
acurado. Da mesma forma, não era realista para um homem acredi-
ne-
tar que poderia proporcionar felicidade ao mundo pela construção a
b:
de um parque de fantasias no meio de um laranjal, e cobrar às pes-
rea
soas não apenas pelos passeios nos brinquedos, mas também pela ou-
mera entrada! Na ocasião, não existia no mundo um parque assim.
Contudo, Walt Disney tinha um senso de certeza como poucas ou
tras pessoas que já passaram por este mundo, e seu otimismo trans-
formou as circunstâncias.
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

Se vai cometer um erro na vida, então erre por superestimar sua
capacidade (desde que isso não ponha sua vida em risco, é claro). Diga-se
de passagem que
isso é algo difícil de fazer, já que a capacidade humana é muito maior do
que a maioria das pessoas jamais sonhou. Muitos estudos já focalizaram as
diferenças entre
as pessoas deprimidas e as extremamente otimistas. Depois de tentar
aprender uma nova habilidade, os pessimistas sempre se mostraram mais
acurados sobre a maneira
como fizeram, enquanto os otimistas encaram seu comportamento como mais
eficaz do que na realidade. Só que essa avaliação irrealista do próprio
desempenho é o segredo
do sucesso futuro. Invariavelmente, os otimistas acabam dominando a
habilidade, enquanto os pessimistas fracassam. Por quê? Os otimistas são
aqueles que, apesar
de não terem referências para o sucesso, ou sequer referências para o
fracasso, conseguem ignorar as referências, deixando desarmados tampos de
mesa cognitivos como
"Eu fracassei", ou "Não posso ter êxito". Em vez disso, os otimistas
produzem referências de fé, invocando sua imaginação para se projetarem
afazer alguma coisa
diferente na próxima vez, e terem sucesso. É essa capacidade especial,
esse foco determinado, que lhes permite persistirem, até conquistarem as
distinções que os
colocam no topo da escada. A razão pela qual o sucesso se esquia à
maioria das pessoas é o fato de terem referências insuficientes de êxito
no passado. Mas um otimista
opera com referências como "O passado não é igual ao futuro". Todos os
grandes líderes, todas as pessoas que alcançaram o sucesso em qualquer
área da vida, conhecem
o poder de insistir de forma incessante na busca de sua visão, mesmo que
não sejam disponíveis todos os detalhes necessários à realização. Se você
desenvolve o senso

de certeza absoluta que as convicções poderosas proporcionam, então pode realizar praticamente qualquer coisa, inclusive aquelas que as outras pessoas têm certeza que são impossíveis.

102 ANTHONY ROBBINS

"Só na imaginação dos homens é que cada verdade encontra uma existência efetiva e inegável. A imaginação, não a invenção, é a suprema mestra da arte, tanto quanto da vida."

- JOSEPH CONRAD

Um dos maiores desafios na vida de qualquer pessoa é saber como

interpretar os "fracassos". A maneira como lidamos com as "derrotas" na vida e o que determinamos como causa moldarão nossas vidas. Precisamos lembrar que como lidamos com a adversidade e os desafios, eles moldarão nossas vidas mais do que qualquer outra coisa. Às vezes recebemos tantas referências de dor e fracasso que começamos a reuni-las numa convicção de que nada que fizermos poderá melhorar a situação. Algumas pessoas passam a sentir que tudo é inútil, que são impotentes ou sem valor, ou que podem tentar qualquer coisa que sempre acabarão perdendo. Esse é um conjunto de convicções a que nunca devemos nos entregar, se queremos alcançar o sucesso na vida. Tais convicções nos despojam do poder pessoal e destroem nossa capacidade de agir. Em psicologia, há um termo para essa mentalidade destrutiva: desamparo adquirido. Quando as pessoas experimentam muito fracasso em alguma coisa - e você ficaria surpreso ao saber como isso acontece com algumas pessoas - passam a considerar seus esforços como inúteis, e desenvolvem o desânimo terminal do desamparo adquirido.

O Dr. Martin Seligman, da Universidade da Pensilvânia, realizou uma pesquisa sobre as causas do desamparo adquirido. Em seu livro Aprenda a Ser Otimista,*

ele relata três padrões de convicções específicos que nos levam a nos sentirmos impotentes e desamparados, e podem destruir praticamente todos os aspectos de nossa vida. Chama essas três categorias de permanência, difusão e pessoal.

Muitos dos maiores realizadores dos Estados Unidos conseguiram alcançar o êxito apesar de esbarrarem em enormes problemas e barreiras.

*Publicado no Brasil pela Editora Record.
DESPERTE OGIGANTE INTERIOR 103

ras. A diferença entre eles e os que desistem se encontra em suas convicções sobre a permanência - ou sua ausência - dos problemas. Os realizadores raramente, se é que alguma vez, consideram um problema como permanente, enquanto os fracassados acham que até os menores problemas são permanentes. A partir do momento em que

você assume a convicção de que não há nada que possa fazer para mudar alguma coisa, simplesmente porque nada do que fez até agora conseguiu mudar, passa a ter um veneno pernicioso em seu organismo. Há oito anos, quando alcancei o fundo do poço e me desesperei da possibilidade de algum dia inverter a situação, achei que meus problemas eram permanentes. Foi o mais próximo da morte emocional a que já cheguei. Aprendi a vincular tanta dor à manutenção dessa convicção que fui capaz de destruí-la, e nunca mais permiti que voltasse. Você deve fazer a mesma coisa. Se algum dia ouvir a si mesmo ou uma pessoa com quem se importa expressar a convicção de que um problema é permanente, é tempo de dar uma sacudidela na pessoa. Não importa o que aconteça em sua vida, você deve ser capaz de acreditar que "Isto também vai passar", e que se persistir encontrará uma saída.

A segunda diferença entre vencedores e perdedores, entre otimistas e pessimistas, está em suas convicções sobre a difusão dos problemas. Um realizador jamais considera que um problema é difuso, isto é, que controla toda a sua vida. Sempre pensa da seguinte maneira: "Ora, é apenas um pequeno desafio no meu padrão alimentar."

Não consideram que "Eu sou o problema, como demais, e por isso minha vida está sendo destruída". Por outro lado, os pessimistas - aqueles que têm o desamparo adquirido

- desenvolveram a convicção de que serão desastrosos em tudo, só por terem sido desastrosos numa área. Acreditam que por causa de revezes financeiros, toda a sua

vida será destruída, os filhos não serão devidamente cuidados, os cônjuges vão abandoná-los e assim por diante. Logo generalizam que as coisas escaparam ao controle, e sentem um desamparo total. Imagine o impacto da permanência e difusão juntas! A solução tanto para a permanência quanto para a difusão é pegar algo em sua vida

que pode controlar, e começar a agir nesse sentido. À medida que o fizer, algumas das convicções limitadoras vão desaparecer.

A categoria final de convicção, que Seligman chama de pessoal, eu trato como o problema personalizado. Se não encaramos o fra-

104

ANTHONY ROBBINS

Sufocado por uma auto-imagem depreciativa, Bob aceita um emprego como quebra-molas.

casso como um desafio para mudar nosso enfoque, mas sim como um problema só nosso, como um defeito de personalidade, vamos nos sentir imediatamente sufocados. Afinal,

como mudar toda a sua vida? Não é mais difícil do que apenas mudar suas ações numa área determinada? Evite assumir a convicção do problema personalizado. Como pode

encontrar a inspiração se condena a si mesmo?

Manter essas convicções limitadoras é equivalente a ingerir sistematicamente minúsculas doses de arsênico, que ao longo do tempo se acumulam para constituir uma

dose fatal. Podemos não morrer de imediato, mas começamos a morrer emocionalmente no momento em que as partilhamos. Por isso, temos de evitá-las a qualquer custo.

Lembre-se: na medida em que você acredita em alguma

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

105

coisa, seu cérebro opera no piloto automático, filtrando qualquer dado externo do ambiente e procurando por referências para confirmar sua convicção, independente do fato.

"É a mente que torna bom o doente, que torna a pessoa desgraçada ou infeliz, rica ou pobre."

- EDMUND SPENSER

COMO MUDAR UMA CONVICÇÃO

as conquistas pessoais começam com uma mudança nas crenças. Sendo assim, como mudamos? O meio mais eficaz é fazer cérebro associar uma dor maciça à antiga convicção.

Você deve tirar lá no fundo que não apenas essa convicção lhe custou dor no passado, mas também está custando no presente, e vai lhe custar no futuro. Depois, associe um tremendo prazer à idéia de adotar uma convicção nova e fortalecedora. Este é o padrão básico, que analisa muitas e muitas vezes, para criar mudança em nossas vidas.

re-se: não podemos esquecer que tudo o que fazemos é por medo de evitar a dor ou pelo desejo de obter prazer, e se temos bastante dor a qualquer coisa, vamos mudá-la.

O único modo para termos uma convicção sobre qualquer coisa é o fato de vivemos uma dor maciça a não acreditarmos.

Segundo, crie a dúvida. Se é de fato honesto consigo mesmo, há algumas convicções que costumava defender com todo o coração. Há alguns anos, e que se sente quase embaraçado

em admitir em dia? O que aconteceu? Alguma coisa levou-o à dúvida: talvez uma nova experiência, talvez um exemplo contrário à sua convicção. Não passada. Talvez tenha conhecido

alguns russos, e descobriu eram pessoas como você, não parte de um "império do mal". que muitos americanos sentem hoje uma compaixão genuína pelos cidadãos soviéticos,

porque os vemos como pessoas lutando para manter suas famílias. Parte do que mudou nossas percepções

os programas de intercâmbio, pelos quais conhecemos russos-

106

ANTHONY ROBBINS

os, e descobrimos o quanto eles têm em comum conosco. Tivemos novas experiências, que nos levaram a questionar, interromperam nossos padrões de certeza e sacudiram nossas pernas de referência.

Contudo, a experiência nova por si só não garante uma mudança na convicção. As pessoas podem ter uma experiência que vai contra sua convicção, mas a reinterpretam

da maneira que querem para reforçar a convicção. Saddam Hussein demonstrou isso durante a guerra no Golfo Pérsico, ao insistir que estava vencendo, apesar da destruição

ao seu redor. Num nível pessoal, uma mulher em um dos meus seminários começou a experimentar alguns estados mentais e emocionais um tanto singulares, acusando-me

de ser um nazista, e de envenenar as pessoas na sala com um gás invisível, que entrava pela tubulação do ar-condicionado. Quando tentei acalmá-la, falando mais devagar,

um método para fazer uma pessoa relaxar, ela declarou: "Estão vendo? Sua voz já começa a engolar!" Não importava o que acontecesse, ela conseguiria usar para reforçar

sua convicção de que estávamos todos sendo envenenados. Ao final, consegui romper seu padrão. Como se faz isso? Falaremos a respeito no próximo capítulo.

As novas experiências só desencadeiam a mudança se nos levam a questionar nossas convicções. Lembre-se: sempre que acreditamos em alguma coisa, não mais a questionamos por qualquer forma. No

momento em que começamos a questionar honestamente nossas convicções, não mais as sentimos como certezas absolutas. Começamos a sacudir as pernas de referência de nossa mesa cognitiva, e em decorrência passamos a perder o sentimento de certeza absoluta. Você já duvidou alguma vez de sua capacidade de fazer algo? Como foi?

É bem provável que tenha se formulado algumas indagações indevidas, como "E se eu estragar tudo?" "E se não der certo?", "E se não gostarem de mim?" Mas as indagações

podem ser fortalecedoras, se as usarmos para avaliar a validade de convicções que talvez tenhamos assumido às Cegas. Oláto é quemuitas de nossas convicções baseiam-se

em informações que recebemos de outras

pessoas, e que deixamos de questionar na ocasião. Se as analisarmos, podemos descobrir que aquilo em que acreditamos inconscientemente por anos pode ter se baseado em falsas pressuposições.

Se você usa uma máquina de escrever ou um computador, tenho certeza de que vai apreciar este exemplo. Por que acha que a disposição

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

107

das letras, números e símbolos em 99 por cento de todos os aparelhos de escrever é universalmente aceita? (Por falar nisso, essa disposição dos caracteres é conhecida

como QWERTY. Se você bate a máquina, sabe que esses são os caracteres no lado esquerdo da fileira superior do teclado.) É evidente que essa disposição foi projetada

como a configuração mais eficiente para aumentar a velocidade da datilografia, certo? A maioria das pessoas jamais questionou; afinal, a QWERT'Y existe há 120 anos.

Mas, na verdade, a QWERTY é a mais ineficiente configuração que se pode imaginar! Muitos programas, como o teclado Simplificado Dvorak, já demonstraram que reduzem

os erros e aumentam a velocidade de uma forma radical. O fato é que a QWERTY foi delilueradamente projetada para diminuir a velocidade da datilografia, numa época

em que os componentes da máquina de escrever eram tão lentos que emperravam se o operador batia muito depressa.

Por que persistimos no teclado QWERTY durante 120 anos? Em 882, quando quase todos batiam a máquina pelo método de catao, uma mulher que desenvolvera o método de

datilografia com ito dedos foi desafiada a uma competição por outro professor. Para resentá-la, ela contratou um datilógrafo profissional, um homem e memorizara

o teclado QWER1'Y. Com a vantagem da memoção e o método dos oito dedos, ele conseguiu vencer o compete que usava o método cata-milho de quatro dedos, num teclado

nte. Daí por diante, o teclado QWERTY tornou-se o padrão para pidez", e ninguém jamais questionou a referência para determinar que ponto era válida. Quantas outras

convicções você tem na vida duna sobre quem é, ou o que pode ou não pode fazer, ou como as oas devem se comportar, ou que habilidades seus filhos têm que deixando

de questionar... convicções enfraquecedoras que você ltou e limitam sua vida, e nem mesmo percebe?

Se você questiona qualquer coisa com bastante insistência, acapor duvidar. Isso inclui coisas em que acredita de uma forma luta, "acima e além de qualquer dúvida".

Anos atrás, tive a opor de singular de trabalhar com o Exército dos Estados Unidos, qual negocieei um contrato para a redução de prazos de treinaem áreas especializadas.

Meu trabalho foi tão bem-sucedido recebi uma classificação de segurança máxima, e pude fazer concam um alto dirigente da CIA, um homem que subira da base ao

108 ANTHONY ROBBINS

topo da organização. Quero falar aqui sobre o esquema que ele e outros iguais desenvolveram para abalar e mudar as convicções de uma pessoa. Era uma técnica absolutamente

espantosa. Eles criam um ambiente que leva a pessoa a duvidar daquilo em que sempre acreditou, e depois lhes oferecem novas idéias e experiências para basear a adoção

de novas convicções. Observar a rapidez com que eles podem mudar uma convicção de alguém é quase assustador, e ao mesmo tempo fascinante. Aprendi a usar essas técnicas

em mim mesmo para eliminar as convicções enfraquecedoras, e substituí-las pelas fortalecedoras.

Nossas convicções têm níveis diferentes de intensidade e certeza emocional, e é importante saber até que ponto são de fato intensas. Classifico as convicções em

três categorias: opiniões, convicções e crenças. Uma opinião é algo sobre o qual sentimos uma certeza relativa, mas a certeza é apenas temporária, porque pode ser

mudada com facilidade. Nosso tampo de mesa cognitivo apóia-se em pernas de referências inseguras e não confirmadas, que podem ser baseadas em impressões. Por exemplo,

muitas pessoas achavam no início que George Bush era "fraco", baseadas apenas em sua voz. Mas quando viram como ele foi capaz de obter o apoio de líderes do mundo

inteiro, e lidar de uma maneira eficaz com a invasão do Kuwait por Saddam Hussein, houve uma inversão clara nas pesquisas de opinião pública. Bush alcançou os mais

altos índices de popularidade de qualquer presidente americano na história moderna. Mas quando você estiver lendo este parágrafo, é possível que essa opinião cultural

já tenha mudado. É assim a natureza das opiniões: oscilam com a maior facilidade, e em geral baseiam-se apenas em umas poucas referências que uma pessoa focalizou

no momento. Uma convicção, por outro lado, forma-se quando começamos a desenvolver uma base mais ampla de pernas de referências, em particular pernas de referência

sobre as quais temos fortes emoções. Essas referências nos proporcionam um senso de certeza absoluta sobre alguma coisa. E de novo, como eu já disse antes, essas

referências podem vir por diversas formas: qualquer coisa de experiências pessoais a informações que recebemos de outras fontes, ou até coisas que imaginamos de

um modo vívido.

Às pessoas com convicções possuem um nível de certeza tão forte que muitas vezes se fecham a novas informações. Mas se você consegue se comunicar com elas, é possível

romper esse padrão de fecha-
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

109

mento, e levá-las a questionar suas referências, a fim de que comecem a permitir novas informações. Isso cria dúvida suficiente para desestabilizar nossas antigas referências, e abrir espaço para uma nova convicção. Uma crença, no entanto, ofusca uma convicção, basicamente por causa da intensidade emocional que uma pessoa vincula a uma idéia. Uma pessoa que tem uma crença não apenas sente certeza, mas também fica furiosa se sua crença é sequer questionada. Uma pessoa com uma crença reluta em questionar suas referências, mesmo que por um momento; são totalmente resistentes a novas informações, muitas vezes ao ponto de obsessão. Por exemplo, os fanáticos ao longo dos séculos sustentaram a crença de que sua visão de Deus é a única correta, e são capazes até de matar para manter essa crença. A crença de autênticos fiéis também tem sido explorada por pseudo-salvadores, encobrendo suas intenções assassinas com disfarces de santidade; foi o que levou o grupo de pessoas vivendo na Guiana a envenenar os próprios e depois a si mesmos, bebendo Kool Aid misturado com cianureto, orientação do louco messiânico Jim Jones.

A crença fervorosa, sem dúvida, não é uma propriedade exclusiva dos fanáticos. Pertence a qualquer pessoa com um grau bastante alto de empenho e dedicação a uma idéia, princípio

ou causa. Por exemplo, alguém que discorde com veemência da prática de testes leares subterrâneos tem uma convicção, mas alguém que toma ação - mesmo uma ação que outros

não aceitem nem aprochem como uma manifestação de protesto no local, tem uma crença. É quem lamenta o estado da educação pública tem uma convicção, mas aquele que se oferece

como voluntário num programa de etização, para tentar fazer uma diferença, tem uma crença. Al

guém que fantasia sobre possuir uma equipe de hóquei no gelo tem opinião sobre seu desejo, mas alguém que faz o que for preciso reunir os recursos necessários, a fim

de comprar uma equipe, tem uma crença. Qual é a diferença? Obviamente, estão nas ações a pessoa se mostra disposta a tomar. Alguém com uma crença é tado em sua convicção que até se torna disposto a correr o risco de rejeição ou bancar o tolo, em prol de sua crença. Provavelmente o principal fator que separa a convicção

da crença uma crença em geral é desencadeada por eventos emocionais cativos, durante os quais o cérebro faz a seguinte associação:

110 ANTHONY ROBBINS

"A menos que eu acredite nisso, sofrerei uma tremenda dor. Se eu mudasse essa convicção, então estaria renunciando a toda a minha identidade, tudo o que minha vida

representou, por anos." Manter a crença torna-se, assim, essencial para a própria sobrevivência da pessoa. Pode ser perigoso, pois sempre que não admitimos sequer

considerar a possibilidade de que nossas convicções sejam imprecisas, estamos nos aprisionando na rigidez, que pode em última análise nos condenar ao fracasso a

longo prazo. Às vezes pode ser mais apropriado ter uma convicção sobre alguma coisa, em vez de uma crença.

No lado positivo, as crenças - pela paixão que nos inspiram - podem ser fortalecedoras, porque nos obrigam a agir. Segundo o Dr. Robert P Abelson, professor de psicologia e ciência política na Universidade de Yale, "as convicções são como posses, e as crenças são apenas posses mais estimadas, que permitem a um indivíduo trabalhar

com fervor para a realização de objetivos, projetos e desejos, coletivos e individuais".*

Com frequência, a melhor coisa que se pode fazer para alcançar o domínio em qualquer área de sua vida é elevar uma convicção ao nível de crença. Lembre-se de que

a crença tem o poder de impeli-lo

à ação, de empurrá-lo através de todos os obstáculos. As convicções também podem fazer isso, mas algumas áreas de sua vida podem exigir a intensidade emocional adicional

da crença. Por exemplo, a crença de nunca permitir que adquira peso em excesso vai compelilo a fazer saudáveis opções de estilo de vida, de uma forma sistemática,

permitindo-lhe desfrutar mais a vida, e talvez até poupando-o de um ataque cardíaco. A crença de que é uma pessoa inteligente, capaz de sempre encontrar um meio

de inverter as situações, pode ajudá-lo a superar alguns dos momentos mais difíceis em sua vida.

Mas como podemos criar uma crença? 1) Comece pela convicção básica. 2)

Reforce a convicção pelo acréscimo de novas e mais poderosas referências.

Por exemplo, digamos

que você decidiu nunca mais comer carne. Para fortalecer sua determinação, converse com pessoas que optaram por um estilo de vida vegetariano: que motivos as impeliram

a mudar sua dieta, e quais foram as conseqüências na saúde e em

*Buffington, Perry W, "Say What You Mean, Mean What You Say", Sky, outubro de 1990.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 111

1 1 ~ . . .
 . . - . . . m . - y . . . 1
 1
 1'
 Y.
 ' { . . 1
 ~ 1

 1 . 1 ' 1 . . .

 . 1 . 1'
 Ü711 ' 1 . . .
 J ' 1.
 1
 '
 '1 1 . . .

 1

 I I . I . I
 -
 1

1 . 1 " . . . - . ' . ~
 . . . - . .
 .
 1 ! ' . . .

 1
 i
 1 { ' f ' i . ~ .
 1 ' " . - -

 1 1

 1 . 1 '

 1 '
 1 '

IrYlC~ãiiü
 í~"iT~fCKi7.~C:3í~.iilyüiüIIIT~IT:~Y!ãïY1IClF~`1

112 ANTHONY ROBBINS

um medicamento para o enjôo matutino - chamado Bendectin - que acabava causando defeitos congênitos. Claro que esses médicos receitaram o medicamento porque a indústria

farmacêutica - os expertos no assunto - lhes garantiu que era o melhor disponível. Qual é a lição? Não é sensato acreditar cegamente nos expertos. E também não aceite

cegamente tudo o que eu digo! Analise as coisas no contexto de sua própria vida; faz sentido para você?

Há ocasiões em que não se pode nem mesmo confiar nas evidências dos sentidos, como ilustra a história de Copérnico. Nos tempos desse astrônomo polonês, todos sabiam

que o sol girava em torno da Terra. Por quê? Porque qualquer um podia sair de casa, apontar para o céu e dizer: "Está vendo? O sol se deslocou pelo céu. É evidente

que a Terra é o centro do universo." Mas em 1543 Copérnico desenvolveu o primeiro modelo acurado de nosso sistema solar, baseado no sol. Como outros gigantes ao

longo dos tempos, ele teve a coragem de contestar a "sabedoria" dos expertos, e a verdade de suas teorias acabou adquirindo uma aceitação geral, embora não em seu

tempo.

A DOR É O SUPREMO INSTRUMENTO PARA

ALTERAR UMA CONVICÇÃO

Novamente, a dor ainda é a maneira mais poderosa de mudar uma convicção. Um exemplo recente do poder de convicções mudadas ocorreu no programa de

Sally Jessy Raphael,

quando uma brava mulher se apresentou a uma audiência nacional para renunciar à sua aliança com a Ku Klux Man. A ironia é que ela estivera no mesmo programa apenas

um mês antes, participando de um comitê de mulheres da KKK, condenando todos os que não partilhavam de suas crenças sobre raça, clamando iradas que a mistura racial

- em termos educacionais, econômicos, ou sociais - acarretaria o desastre para o país e seu povo. O que fez com que suas convicções mudassem de forma tão drástica?

Três coisas. Primeiro, uma jovem na platéia, durante o primeiro programa, levantara-se chorando e suplicara por compreensão. O marido e o filho eram hispânicos, e ela não acreditava que algumas pessoas pudessem ser tão odiosas.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 113

Segundo, ao voar de volta para casa, ela brigou com o filho (que também aparecera no programa, mas não partilhava de suas posições), por "embaraçar -Ia" em rede nacional.

As outras mulheres também . censuraram .. desrespeitoso, .. C .

rapaz pai e mãe." O rapaz respondeu que tinha certeza de que Deus não queria que ele respeitasse o mal que a mãe defendia, e ao sair ..

..

En

quanto .. m, a mulher repassou em sua mente os i, ..

bcia lhe dissera naquele dia: "Rapazes e moças de cor estão lá

..- .. por ri - .. r

r.

r

filho, no quanto o amava, e como se comportara de um modo r.m uma mensagem de Deus a ue atendeu no mesmo instantw

1, -2, c7771 a cTTIMEncio

MODELANDO AS CONVICÇÕES DE VENCEDORES

'ra de expandir nossas vidas é tomar como modelo as vidas das que já estão obtendo o sucesso. É eficaz, é divertido, e essas estão disponíveis ao nosso redor. É

apenas uma questão de fazer antas: "O que acha que o torna diferente?

Quais são as convic-

ANTHONY ROBBINS

ções que o distinguem dos outros?;pi i há alguns anos um livro intitulado Meetings with Remarkable Men, e usei-o como um tema para moldar minha vida. Desde então,

tornei-me um caçador da excelência, sempre procurando por homens e mulheres eminentes em nossa cultura para descobrir suas convicções, valores e estratégias para

alcançar o sucesso. Há dois anos desenvolvi POWER TALMM, minha revista de rádio mensal em que entrevisto esses gigantes. Na verdade, muitas das distinções fundamentais

que partilho com você neste livro foram feitas em decorrência de entrevistas com algumas dessas pessoas, que são as melhores em suas áreas específicas de atividade.

Assumindo o compromisso de partilhar essas entrevistas, meus pensamentos mais recentes, e um sumário de um livro best seller a cada mês, desenvolvi um plano coerente

não apenas para fortalecer outras pessoas, mas também para obter uma constante melhoria pessoal. Terei o maior prazer em ajudá-lo a se modelar pelas pessoas bem-sucedidas,

através do meu programa, mas lembre-se de uma coisa: você não está limitado a mim. Os exemplos de que precisa o cercam todos os dias.

"Somos o que pensamos. Tudo o que somos surge com nossos pensamentos. Com nossos pensamentos, fazemos o nosso mundo."

- BUDA

Há quase dez anos que venho conversando com as pessoas em meus seminários de Living Health™ sobre a correlação direta entre a elevada porcentagem de proteína animal na dieta americana típica e a alta incidência dos dois fatores que mais matam nos Estados Unidos: doenças cardíacas e o câncer. Ao fazer isso, contesto um dos sistemas de con-° vicção que moldou da forma mais significativa nosso destino físico durante os últimos 35 anos: o plano dos "Quatro Grupos Alimentares Básicos", que recomenda porções generosas e diárias de carne de boi, galinha ou peixe. Hoje, no entanto, os cientistas já determinaram, acima e além de qualquer dúvida, que existe uma relação direta entre comer proteína animal e correr o risco de desenvolver doenças cardíacas

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

e câncer. Os três mil membros do Comitê de Médicos para a Medicina Responsável até já pediram ao Departamento de Agricultura americano para eliminar a carne de boi, peixe, aves, ovos e produtos de leite da ' dieta diária recomendada. O próprio governo está cogitando a mudança dos quatro grupos alimentares básicos para seis, relegando a carne de boi, galinha e peixe para uma proporção mínima no total. Essa imensa mudança em convicções causou indignação em muitos setores. Creio É que isso segue um padrão que podemos encontrar ao longo da história e de nossa cultura, e que é o seguinte: Como o filósofo alemão Arthur Schopenhauer declarou, toda verdade passa por três estágios. Primeiro, é ridicularizada. Segundo, enfrenta uma violenta oposição. Finalmente, é aceita como evidente. idéias já foram ridicularizadas; agora, enfrentam uma violenaoposição. Acabaráo sendo aceitas... Mas só depois de muitas oupessoas caírem doentes, ou até morrerem, por causa de suas icções limitadoras sobre a importância de quantidades excesside proteína animal em seus corpos. Também temos nos negócios um conjunto de falsas convicções, ~oestão nos conduzindo por uma estrada de frustração econômi,eaté mesmo de desastre em potencial. Nossa economia enfrenta os em quase todos os setores. Por quê? Encontrei uma pista artigo que li na revista Forbes de março de 1991. O artigo desdois carros - o Laser da Chrysler-Plymouth e o Eclipse da bishi - e ressalta que a Chrysler conseguiu apenas uma méOe treze vendas por revendedor para seu carro, enquanto a mépda Mitsubishi foi superior a cem! Você pode dizer: "Qual é a dade? Os japoneses estão dando uma surra nas companhias icanas em venda de carros." Mas o fato singular sobre esses carros é que são exatamente iguais - foram construídos em de pelas duas companhias. A única diferença entre o Laser e elipse está no nome e na companhia que o vende. Como é possíTalvez você já tenha adivinhado a resposta: as pesquisas que

116 ANTHONY ROBBINS

investigaram a causa da discrepância nas vendas indicaram que as pessoas querem comprar carros japoneses porque acreditam que possuem uma qualidade superior. O problema,

neste caso, é que se trata de uma falsa convicção. O carro da companhia americana possui a mesma qualidade, porque é o mesmo carro.

Por que os consumidores acreditariam nisso? Obviamente, porque os japoneses criaram uma reputação de qualidade, fornecendo-nos numerosas referências para apoiá-la...

até o ponto em que não mais questionamos sua validade. Pode surpreendê-lo que o empenho japonês pelo aumento da qualidade seja na verdade o resultado de uma exportação

americana, na pessoa do Dr. W. Edwards Deming. Em 1950, esse renomado técnico em controle de qualidade foi levado ao Japão pelo General MacArthur, que se sentia

frustrado com a base industrial japonesa, arrasada pela guerra, onde não podia sequer ter certeza de que uma ligação telefônica seria completada.

A pedido da Associação

Japonesa de Cientistas e Engenheiros, Deming começou a treinar japoneses em seus princípios de controle de qualidade total. Ao ouvir isso, você pensa no mesmo instante

que se trata da monitoração da qualidade de um produto físico? Nada poderia estar mais longe da verdade. Deming ensinou aos japoneses quatorze princípios e uma convicção

básica, que constituem a fundação de praticamente todas as decisões tomadas até hoje em cada bem-sucedida empresa multinacional japonesa.

A convicção básica é a seguinte: um empenho constante e incessante de aumentar sistematicamente a qualidade de seus produtos, em todos os aspectos das operações,

em todos os dias, lhes proporcionaria o poder de dominar os mercados do mundo. Deming ensinou que a qualidade não era apenas uma questão de atender a um determinado

padrão, mas sim um processo vivo e dinâmico, de melhoria constante. Se os japoneses vivessem pelos princípios que lhes ensinou, ele garantiu que em cinco anos inundariam

o mundo com produtos de qualidade, e em dez ou vinte anos se tornariam uma das potências econômicas dominantes.

Muitos acharam que as idéias de Deming eram absurdas. Mas os japoneses acataram sua palavra, e hoje ele é reverenciado como o pai ~_ do "milagre japonês". A cada

ano, desde 1950, a honraria mais alta -- que uma companhia japonesa pode receber é o Prêmio Nacional';;

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 117

11.

11010 TA o Ia . . 09M1 n .
. 1' . .

Tomo podemos qualidade do que produzimos, e 17Y' . . ' uma
maneira . qualidade não custe mais a longo . . . ' .
f .

.
. .

I~~

1 e eAplicando lu' eni três anos de um déficit terrível
para a posição donúnante na . lucro . ' I I' d' II
,

Como - . Descobriram . . percepção dos ame'mos sobre
. qualidade japonesa, embora frustrante, tinha muito a ' . ' 1.
. .

- .

. contratou . . 11.

. . . fabricar a metade das transmissões para um de seus carros - a fim
n
inicial, estavam dispostos a entrar numa fila de espera e pagar mais
peiff foi a seguinte: "Ora, é apenas uma falsa convicção por parte .1'
. . .
. . . est
ão condicionadas .g.' . . . ' 1- . " foram
. . .
' que verdade -r. -
com is -acilidade, e era devolvida com mais frequência, em1 .
transmissão japonesa quase não dava problemas, não tinha
118 ANTHONY ROBBINS
demonstraram as transmissões da Ford e mediram todos os componentes,
constataram que atendiam aos padrões fixados pelo manual da Ford, os
mesmos padrões fornecidos
aos japoneses. Mas quando mediram as transmissões japonesas, verificaram
que não havia virtualmente diferenças mensuráveis nos componentes. Foi
preciso levar as
transmissões para um laboratório e medi-las ao microscópio para se
detectar diferenças. t- -=
Por que essa companhia japonesa manteve um padrão de qualidade superior
até mesmo ao que o contrato exigia? Porque seus executivos acreditavam
que a qualidade custa
menos, que se criassem um produto de qualidade teriam não apenas clientes
satisfeitos, mas também clientes leais - clientes dispostos a entrarem
numa fila de espera
e pagarem mais por seu produto. Operavam com base na mesma convicção que
os impeliu aos primeiros lugares no mercado mundial: um compromisso de
melhoria incessante
e um constante aumento na qualidade de vida para os clientes. Essa
convicção foi uma exportação americana... e talvez precisemos repatriá-la
para mudar o rumo de
nosso futuro econômico.
Uma convicção tóxica, que pode destruir nossa força econômica, ± como uma
nação, é o que Deming chama de administração pelos números visíveis, a
convicção empresarial
convencional de que os lucros; resultam da redução dos custos e aumento
das receitas. Um exemplo; notável ocorreu quando Lynn Townsend assumiu o
comando da Chrysler,
durante um período de queda das vendas na indústria. Townsend tentou
aumentar a receita, mas ainda mais importante, tra-, tou de reduzir o
custo. Como? Despediu
dois terços do pessoal de engenharia. A curto prazo, parecia que ele
tomara a decisão certa. A lucratividade disparou, e ele foi considerado
um herói. Em poucos
anos,; porém, a Chrysler enfrentava outra vez dificuldades financeiras. O
que, aconteceu? Claro que não houve apenas um fator. A longo prazo, not
entanto, as decisões
de Townsend podem ter destruído a base de qualidade da qual dependia o
sucesso da empresa. Muitas vezes, as pró-y prias pessoas que prejudicam
nossas companhias
são recompensadas; por produzirem resultados a curto prazo. As vezes
tratamos dos sinto-) mas de um problema, ao mesmo tempo em que
alimentamos a causa, Precisamos
ter cuidado com a maneira pela qual interpretamos os re•i sultados. Em
contraste, um dos fatores mais importantes na reviravolta
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

da Ford foi sua equipe de projetos, que propôs um novo carro, chamado Taurus. A qualidade do carro fixou um novo padrão para a Ford, e os consumidores foram atraídos aos milhares.

O que podemos aprender de tudo isso? As convicções que mantemos nos negócios e na vida controlam todas as nossas decisões, e por conseguinte o nosso futuro. Uma das convicções globais mais importantes que podemos assumir é a de que precisamos, para ter sucesso e ser feliz, melhorar constantemente a qualidade de nossas vidas, crescer e expandir sempre.

Os japoneses compreendem muito bem esse princípio. Entre os executivos japoneses, como resultado da influência de Deming, há uma palavra que é muito usada em discussões sobre negócios ou relacionamentos. Essa palavra é kaizen. Significa, literalmente, melhoria cons

tante. Eles costumam se referir à kaizen do déficit comercial, kaizen da linha de produção, kaizen dos relacionamentos pessoais. Em decorrência, estão sempre procurando como melhorar. Diga-se de passagem, kaizen baseia-se no princípio da melhoria gradativa, das melhorias simples. Os japoneses compreendem que os pequenos refinamentos feitos todos os dias começam a criar melhorias acumuladas, em níveis com que as pessoas jamais sonhariam. Os japoneses têm um ditado: "Se um homem não é visto por três dias, os amigos devem dar uma boa olhada nele quando aparece, afim de verificar que mudanças lhe ocorreram durante esse período." É espantoso, mas não chega a ser surpreendente: não existe nos Estados Unidos um termo equivalente para kaizen.

Quanto mais pude constatar o impacto de kaizen na vida empresarial japonesa, mais compreendi que se tratava de um princípio de aperfeiçoamento que tinha um tremendo impacto em minha própria vida. O próprio empenho por uma melhoria constante, por uma elevação constante dos padrões de qualidade de vida, era o que me mantia feliz e bem-sucedido.

Concluí que todos precisamos de uma palavra para nos fixarmos no foco de melhoria constante e incessante (em inglês, Constant and Never-ending Improvement). Quando criamos uma palavra, codificamos um significado, e criamos uma maneira de pensar. As palavras que usamos sistematicamente constituem a estrutura de como pensamos, e até afetam a tomada de decisões. Em decorrência dessa conclusão, criei um mnemônico simples: CANI!. Creio que o nível de sucesso que experimentamos na vida

~4

120 ANTHONY ROBBINS

mantém uma proporção direta com o nível de empenho por CANI!, a melhoria constante e incessante. CANI! Não é um princípio relacionado apenas com os negócios, mas sim com todos os aspectos de nossas vidas. No Japão, fala-se com frequência em controle de qualidade de toda a companhia. Creio que temos de focalizar CANI! nos negócios, CANI! nos relacionamentos pessoais, CANI! na vida espiritual, CANI! na saúde, e CANI! nas finanças. Como podemos promover uma melhoria constante e incessante

em cada uma dessas áreas? Isso transforma a vida numa aventura incrível, em que sempre procuramos ansiosos pelo próximo nível. CANI! é uma autêntica disciplina. Não pode ser praticada só de vez em quando, apenas nos momentos em que você tem vontade. Deve ser um empenho constante, apoiado pela ação. A essência de CANI! é a melhoria constante, gradativa, mesmo que mínima, o que a longo prazo esculpe uma obra-prima de proporções colossais. Se você já visitou algum dia o Grand Canyon, pode compreender do que estou falando. Testemunhou a beleza impressionante produzida por milhões de anos de mudança gradativa, com o rio Colorado e numerosos tributários esculpindo a rocha de forma incessante, para criar uma das Sete Maravilhas Naturais do Mundo. A maioria das pessoas nunca se sente segura porque está sempre preocupada com a possibilidade de perder o emprego, perder o dinheiro que já possui, perder o cônjuge, perder a saúde, e assim por diante. A única segurança verdadeira na vida provém de saber que a cada dia você melhora de alguma maneira, que aumenta a capacidade de quem é, e que é valioso para sua empresa, seus amigos e sua família. Não me preocupo em manter a qualidade de minha vida, porque todos os dias trabalho para melhorá-la. Empenho-me constantemente em aprender, em fazer novas e importantes distinções sobre meios de acrescentar valor às vidas de outras pessoas. Isso me proporciona um senso de certeza de que posso sempre aprender, de que posso sempre me expandir, de que posso sempre crescer. CANI! não significa que você nunca vai experimentar contestações. A verdade é que você só pode melhorar alguma coisa se compreender que não é de todo certa, que

ainda não se encontra ao nível do que deveria

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 121

F attingir. O propósito de CANE é descobrir problemas no nascedouro, e tratá-los antes que se tornem crises. Afinal, a melhor ocasião para lidar, quidar um "monstro" é quando ainda está pequeno.

Como parte integrante do meu empenho com CANI!, ao final de r cada dia faço a mim mesmo as seguintes perguntas: O que aprendi hoje? Com o que, contribuí? O que melhorei?

O que desfrutei? Se a cada dia você melhora sua capacidade de desfrutar a vida, passa a ,experimentá-la num nível de riqueza com que a maioria das pessoas Wnem mesmo sonha.

PEQUENAS MELHORIAS SÃO ACREDITÁVEIS

E POR ISSO VIÁVEIS!

Riley, que foi dos Los Angeles Lakers, é o treinador mais vitorioso a história do basquete profissional americano. Alguns dizem que ele sorte, por contar com jogadores

excepcionais. É verdade que ele mesmo atletas incríveis, mas muitas outras pessoas dispuseram de sos para o êxito, e não o conseguiram de uma forma tão sistemáia.Acapacidade

de Pat para o sucesso baseou-se em seu compromis-com CANE Ele disse que no início da temporada de 1986 tinha um de desafio nas mãos. Muitos jogadores haviam realizado

o que julser a sua melhor temporada no ano anterior, e mesmo assim deram para o Boston Celtics. Em busca de um plano viável para leseus jogadores a um nível superior,

ele optou pelo tema das pequemelhorias. Convenceu-os de que aumentar a qualidade de seu jogo pelas um por cento, sobre o melhor de cada um, faria uma grande diferença na temporada. Parece ridiculamente pequeno, mas quando a em doze jogadores aumentando em um por cento sua habilidade quadra, em cinco áreas diferentes, o esforço combinado cria a equipe que é sessenta por cento mais eficiente do que era antes. diferença total de dez por cento provavelmente seria suficiente para ir a outro campeonato.

O verdadeiro valor da filosofia, no entanto, e todos acreditaram que era possível. Todos tiveram certeza de que iam melhorar pelo menos um por cento em relação ao

melhor as cinco áreas principais do jogo, e esse senso de certeza na

122 ANTHONY ROBBINS

busca de seus objetivos levou-os a explorar potenciais cada vez maiores. O resultado? Quase todos melhoraram em pelo menos cinco por cento, e muitos chegaram a cinquenta

por cento. Segundo Pat Riley, 1987 tornou-se a temporada mais fácil para a equipe. CALAI! funciona, se você se empenhar.

Lembre-se de que a chave para o sucesso é desenvolver um senso de certeza - o tipo de convicção que lhe permite se expandir como pessoa, e assumir a ação necessária

para tornar ainda melhor a sua vida e as vidas das pessoas ao seu redor. Você pode acreditar hoje que alguma coisa é verdade, mas precisa se lembrar que, à medida

que os anos passam e vamos crescendo, estará exposto a novas experiências. E podemos desenvolver convicções ainda mais fortalecedoras, abandonando coisas sobre as

quais outrora tínhamos certeza. Compreenda que suas convicções podem mudar, à medida que adquire referências adicionais. O que realmente importa, hoje é se suas

convicções o fortalecem ou enfraquecem. Comece hoje mesmo a desenvolver o hábito de focalizar as consequências de todas as suas convicções. Estão fortalecendo

sua base, ao impulsioná-lo para a ação na direção que deseja, ou contêm o seu avanço?

"Assim como pensa em seu coração, assim ele é."

- PROVÉRBIOS 23:7

Descobrimos muitas coisas sobre as convicções, mas para assumir de fato o controle de nossas vidas, precisamos saber que convicções já estamos usando para nos orientar.

Neste momento, pare tudo o que está fazendo, e aproveite os próximos dez minutos para se divertir um pouco. Inicie uma análise de todas as suas convicções, tanto

as que fortalecem quanto as que

enfraquecem: pequenas convicções que não parecem ter qualquer importância, e convicções globais, que parecem fazer uma grande diferença. Não deixe de incluir:

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

123

- Convicções de si, como "Se eu tiver empenho total sistemático, então terei sucesso", ou "Se eu demonstrar uma paixão total por essa pessoa, então ela vai me abandonar".

- Convicções globais, como as convicções sobre as pessoas - "As pessoas são basicamente boas", ou "As pessoas são um pé no saco" - convicções sobre você mesmo, convicções

sobre oportunidades, convicções sobre tempo, convicções sobre escassez e abundância.

Anote tantas convicções quanto puder lembrar, durante os próximos dez minutos. Por favor, conceda a si mesmo a dádiva de fazer isso agora. Depois que o fizer, eu

lhe mostrarei como pode reforçar suas convicções fortalecedoras, e eliminar as enfraquecedoras. Faça :isso agora.

Dispensou tempo suficiente para se certificar de que escreveu duas listas, tanto as convicções fortalecedoras quanto as enfraquecedoras? Se não, volte e faça-o agora!

O que aprendeu com isso? Tire um momento agora para analisar as convicções. Faça a escolha, e circule as três convicções mais alecedoras em sua lista. Como o fortalecem?

Como fortalecem sua ? Pense nos efeitos positivos que exercem sobre você. Anos atrás, uma lista assim, e constatei que era muito valiosa, porque descobri e tinha

uma convicção que era pouco aproveitada. Era a convicção sempre há um meio de inverter uma situação, se me empenho de e". Pensei ao ler a minha listam"É uma convicção

que precisa reforçada, e convertida numa crença.ji Fico contente por ter feito pois apenas um ano depois essa convicção foi como uma bóia -vidas, permitindo-me atravessar

um dos períodos mais difíceis, ona ocasião em que tudo ao meu redor parecia afundar. Não apew me reanimou, mas também me ajudou a lidar com um dos mais íveis desafios

pessoais e profissionais que já enfrentei até hoje. Essa ficção, esse senso de certeza, possibilitou-me encontrar meios de edar a situação, quando todos ao meu redor

diziam que era impos!d. Não apenas consegui, mas também transformei os maiores denas maiores oportunidades... e você pode fazer a mesma coisa! ise a sua lista, e

reforce sua intensidade emocional e o senso de za de que essas convicções são verdadeiras e reais, e assim poorientar seus comportamentos futuros.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

CONVICÇÕES ENFRAQUECEDORAS

126 ANTHONY ROBBINS

Agora, vamos verificar suas convicções limitadoras. Ao analisálas, pode determinar algumas das conseqüências que essas convicções acarretam? Circule as duas convicções

mais enfraquecedoras. Decida agora, de uma vez por todas, que você não está mais disposto a pagar o preço que essas convicções cobram de sua vida. Lembre-se de que

se começar a duvidar das convicções e questionar sua validade, pode eliminar as pernas de referências, para que não causem mais qualquer impacto em você. Tire essas

pernas de certeza de baixo de suas convicções enfraquecedoras, fazendo para si mesmo algumas das seguintes perguntas:

1. Até que ponto essa convicção é ridícula ou absurda?
2. A pessoa com a qual aprende esta convicção podia ser tomada como modelo nesta área?
3. Em última análise, o quanto vai me custar, em termos emocionais, se eu não me livrar dessa convicção?
4. O quanto vai me custar, em termos de relacionamentos, se eu não me livrar dessa convicção?
5. O quanto vai me custar, em termos físicos, se eu não me livrar dessa convicção?

6. O quanto vai me custar, em termos financeiros, se eu não me livrar dessa convicção?

7. O quanto vai me custar, em termos de família e pessoas amadas, se eu não me livrar dessa convicção?

Se você dispôs tempo suficiente para responder essas perguntas com toda sinceridade, pode descobrir que as convicções enfraqueceram de forma significativa, sob

a análise das indagações. Agora, crie uma associação plena com tudo o que essas convicções têm lhe

, custado, e com o custo real no futuro, se não mudá-las. Vincule uma dor tão intensa que vai querer se livrar dela para sempre, e depois, finalmente, decida fazer isso agora.

Não podemos nos livrar de um padrão sem substituí-lo por outro. Por isso, neste momento, escreva os substitutos para as duas convicções limitadoras que acabou

de eliminar. Qual é a antítese? Por exemplo, se você tinha a convicção de que "Nunca poderei ter êxito porque sou mulher", sua nova convicção pode ser "Porque sou

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 127

mulher, disponho de recursos com que nenhum homem jamais poderá contar!"

Quais são algumas das referências que você tem para apoiar essa idéia, a fim de que comece

a sentir certeza a respeito? À medida que reforça e fortalece essa convicção, começará a orientar seu comportamento de uma maneira inteiramente nova e mais fortalecedora.

Se não tem obtido os resultados que deseja em sua vida, sugiro que pergunte a si mesmo: "Em que eu teria de acreditar para alcançar o sucesso aqui?" Ou: "Quem

já conquistou o sucesso nessa área,

que e no que eles acreditam, de uma forma diferente da minha, sobre o que é possível?" Ou: "Em que é necessário acreditar para ter êxito?" Você

pode muito bem descobrir

a convicção básica que tem se evidenciado. Se experimenta dor, se se sente contestado, frustrado ou do, pode querer perguntar a si mesmo "Em que eu teria de acreditar para

me sentir assim?" O milagre desse processo simples é que irá revelar convicções que você nem imaginava que possuía. Por isso, se você se sente deprimido e pergunta

a si mesmo "Em que eu de acreditar para me sentir deprimido?", provavelmente encontrará algo relacionado com o futuro, como "As coisas nunca vão melhorar", ou "Não há esperança".

Quando ouvir essas convicções

reveladas, pode muito bem pensar: "Não acredito nisso! Estou sentindo mal agora, mas sei que não ficará ruim para sempre! o mal também vai passar!" Ou pode simplesmente

concluir que uma convicção de ter problemas em caráter permanente é destrutiva, e nunca mais vai admiti-la.

Enquanto avalia essas convicções limitadoras, observe como seus elementos mudam. Compreenda, acredite e confie que se mudar o significado de qualquer evento em sua mente,

mudará imediatamente se sente e o que faz, e assim mudará suas ações e transar seu destino. Mudar o que alguma coisa significa mudará as coisas que você toma. Lembre-se,

nada na vida tem qualquer sigla a não ser aquele que você mesmo concede. Portanto, trate uma opção consciente pelos significados mais sintonizados destino que escolheu

para si mesmo.

convicções possuem o terrível potencial de criar ou destruir. que você pegou este livro porque lá no fundo decidiu que não atará com menos do que o melhor de que sabe que é capaz.

128 ANTHONY ROBBINS

Quer mesmo controlar o poder de criar a visão que deseja, em vez de destruir seus sonhos? Então aprenda a escolher as convicções que o fortalecem; crie as crenças

que o impelem na direção do destino que aproveita o que há de melhor em você. Sua família, sua empresa, sua comunidade e seu país não merecem menos do que isso.

LIDERANÇA E O PODER DA CONVICÇÃO

Líderes são aqueles indivíduos que vivem por convicções fortalecedoras, e ensinam os outros a explorar todo o seu potencial, mudando as convicções que os limitavam.

Uma grande líder que me impressiona é uma professora chamada Marva Collins. Talvez você tenha assistido ao programa 60 Minutes, ou ao filme que fizeram sobre ela.

Há trinta anos, Marva utilizou seu poder pessoal e decidiu afetar o futuro, fazendo uma diferença nas vidas de muitas crianças. Seu desafio: quando obteve seu primeiro

emprego de professora, num lugar que muitos consideravam como um gueto de Chicago, seus alunos do segundo grau já haviam decidido que não queriam aprender coisa

alguma. Um ponto que você verá reiterado neste livro, muitas vezes, é que quando duas pessoas se encontram, a que tomou uma decisão real - ou seja, a que tem um

empenho ao nível mais profundo - sempre acaba influenciando a outra, se houver um contato genuíno. A missão de Marva era transformar as vidas daquelas crianças.

Ela não tinha uma mera convicção se podia causar um impacto sobre as crianças; possuía uma crença fervorosa e profunda de que as influenciaria para o bem. Não havia

limite para ; a extensão de seu trabalho. Confrontada com crianças rotuladas de disléxicas, e vários outros tipos de distúrbios de aprendizado e comportamento, ela

concluiu que o problema não estava nas crianças, mas sim na maneira como lhes ensinavam. Ninguém as desafiava o suficiente. Em consequência, as crianças não tinham

uma convicção em si mesmas. Não tinham referências de serem pressionadas a . avançar e descobrir quem realmente eram, ou do que eram capazes. Os seres humanos reagem

aos desafios, e aquelas crianças, Marva estava convencida, precisavam disso mais do que de qualquer outra coisa.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

129

Por isso, ela descartou todas as cartilhas antigas, e passou a ensinar Shakespeare, Sófocles e Tolstoi. Os outros professores disseram coisas como: "Não há a menor

possibilidade. Essas crianças nunca vão entender." E como se pode imaginar, muitos atacaram Marva em termos pessoais, alegando que ela ia destruir as vidas das crianças.

Mas os alunos de Marva não apenas compreenderam o material, como também se desenvolveram. Por quê? Porque ela acreditava com o maior fervor na singularidade do espírito

de cada criança, e em sua capacidade de aprender qualquer coisa. Comunicava

com tanta sintonia e amor que as levou a acreditarem em si mesmas... algumas pela primeira vez em suas jovens vidas. Os resultados que ela obteve por décadas, de uma

forma sistemática, foram extraordinários.

Conheci Marva e a entrevistei na Escola Preparatória Westside, uma escola particular que ela fundou, fora do sistema escolar de Chicago. Depois do encontro, decidi

entrevistar alguns alunos. O primeiro que abordei tinha quatro anos, com um sorriso encantador. Peguei sua mão.

- Oi. Sou Tony Robbins.

- Como vai, Sr. Robbins. Meu nome é Talmadge E. Griffin. Também quatro anos. O que gostaria de saber?

- Diga-me, Talmadge, o que está estudando agora? - Estudo uma porção de coisas, Sr. Robbins.

- Que livros leu recentemente?

- Acabei de ler Ratos e Homens,* de John Steinbeck.

Não preciso dizer que fiquei muito impressionado. Perguntei o livro, imaginando que ele responderia que era a história de dois caras, chamados George e Lenny.

- O protagonista principal é...

A esta altura, eu já me tornara um crente! Indaguei o que ele dera com o livro.

Sr. Robbins, mais do que aprendi com esse livro. O livro tocou minha alma. Comecei a rir.

--- E o que significa "impregnar"?

Publicado no Brasil pela Editora Record.

é a

130

ANTHONY ROBBINS

- Difundir por toda parte - respondeu ele, para em seguida me oferecer uma definição mais completa do que eu poderia dar aqui. - E o que o comoveu tanto nesse livro, Talmadge?

- Sr. Robbins, notei na história que as crianças nunca julgam ninguém pela cor de sua pele. Só os adultos fazem isso. O que aprendi foi que um dia me tornarei um

adulto, mas nunca esquecerei as lições de uma criança.

Comecei a ficar com os olhos marejados de lágrimas, porque compreendi que Marva Collins proporcionava àquele menino, e a tantas outras crianças, o tipo de convicções

poderosas que continuará a moldar suas decisões não apenas agora, mas ao longo de sua vida. Marva aumenta a qualidade de vida de seus alunos pela utilização dos

três princípios de organização de que falei no início deste livro: leva-os a se manterem num padrão mais alto, ajuda-os a adotarem convicções novas e fortalecedoras,

o que lhes permite romper as limitações antigas, e apoiar tudo isso com as habilidades específicas e estratégias necessárias para um sucesso permanente. Os resultados?

Seus alunos se tornam não apenas confiantes, mas também competentes. São impressionantes os resultados imediatos, em termos de excelência acadêmica, e os efeitos

do processo em suas vidas cotidianas são ainda mais profundos. Ao final, perguntei a Talmadge:

- Qual é a coisa mais importante que a Sra. Collins lhe ensinou? - O mais importante que a Sra. Collins me ensinou é que A SOCIEDADE PODE PREVER, MAS SOMENTE EU

POSSO DE- ~ TERMINAR MEU DESTINO!

Talvez todos nós precisemos lembrar as lições de uma criança.; Com as convicções que o pequeno Talmadge expressou de forma tão eloquente, garanto que ele, assim

como as outras crianças ng turma, terão uma grande oportunidade de sempre interpretar suas vidas de uma maneira que crie o futuro que desejam, em vez do fu-- turo

que a maioria das pessoas teme.

Vamos analisar o que aprendemos até agora. Não temos mais menor dúvida de que existe um poder dentro de nós que precisa sei despertado. Esse poder começa com a capacidade

de tomar decil sões conscientes que moldem o nosso destino. Mas há uma convicl' ção básica que devemos explorar, e essa convicção pode ser encora. trada em sua resposta

à pergunta...

5

A MUDANÇA PODE ACONTECER NUM INSTANTE?

"Eis que vos digo um mistério: Nem todos dormiremos, mas transformados seremos todos, num momento, num abrir e fechar de olhos..." - I CORÍNTIOS 15:51

em suas vidas. '• ainda b

para ser capaz de ajudar os outros a mudarem, tinfiã -de ser 'z também de mudar a mim mesmo. Mesmo no início do !vações, que achava que poderiam me ensinar os elementos

, '!mentais de como mudar o comportamento e emoção hu1'11aro que eu queria melhorar certos aspectos da minha vida: motivado d. --

- nar com as pessoas. Não sei

- d

132

ANTHONY ROBBINS

cido como o "Homem da Solução". Se alguém tinha um problema, eu era a pessoa a quem devia procurar, e me orgulhava dessa identidade.

Quanto mais aprendia, mais me tornava viciado em aprender. Compreender como influenciar a emoção e o comportamento humanos tornou-se uma obsessão para mim. Fiz um

curso de leitura dinâmica, e desenvolvi um apetite voraz por livros. Li quase setecentos livros em uns poucos anos, quase todos nas áreas de desenvolvimento humano,

psicologia, influência e desenvolvimento fisiológico. Queria saber qualquer coisa e tudo sobre como podemos aumentar a qualidade de nossas vidas, e tentei aplicar

a mim mesmo, além de partilhar com outras pessoas. Mas não parei de ler. Tornei-me um fanático por fitas motivacionais, e, ainda na escola secundária, economizava

meu dinheiro para participar de diferentes tipos de seminários de desenvolvimento pessoal. Como se pode imaginar, não demorei a sentir que ouvia apenas as mesmas

mensagens, reformuladas muitas vezes. Parecia não haver nenhuma novidade, e comecei a ficar cansado.

Pouco depois de completar 21 anos, no entanto, tomei conhecimento de uma série de tecnologias, que podiam promover mudanças nas vidas das pessoas com a rapidez de

um raio: tecnologias simples, como a Gestalt, e instrumentos de influência, como a hipnose ericksoniana e a Programação Neurolingüística. Quando percebi que esses instrumentos podiam de fato ajudar as pessoas a criarem em minutos mudanças que antes levavam meses, anos ou até décadas, tornei-me um evangelista de sua difusão.

Decidi empenhar todos os meus re-, ' cursos para dominar essas tecnologias. E não parei por aí: assim que aprendia alguma coisa, tratava imediatamente de aplica-la.

Nunca esquecerei minha primeira semana de treinamento era Programação Neurolingüística. Aprendemos coisas como eliminar uma fobia da vida inteira em uma hora - o

que podia demorar;; através das muitas formas de terapia tradicional, cinco anos ou mais! No quinto dia, virei-me para os psicólogos e psiquiatras na turma, 1,

disse: "Ei, pessoal, vamos procurar algumas pessoas com fobias q curalas!" Todos me fitaram como se eu tivesse enlouquecido. Deis xaram claro para mim que não me

consideravam uma pessoa ins truída, que tínhamos de esperar pela conclusão do programa de se

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 133

à usar o material!

— I

11 is nos Estados Unidos também. Falava às pessoas sobre essas 4criologias para criar mudanças, e garantia que se quiséssemos dar nossas vidas, quer se tratasse

de um hábito enfraquecedor 1'

i. . . I---3

...

Era um conceito radical? Pode apostar que sim. Mas eu arguY . com veemência que todas as mudanças são criadas num p--riamos; ci insistia, -- aquilo . . . dor .

. . conseguiríamos

I• facilidade . . . nervoso condicionado,

assuo =811

s pelo rádio não foi muito bem aceito pelos profissionais da ` tns pelo rádio.

logia superior, uma maneira superior de criar mudanças, com em compreensões cruciais do comportamento humano que a 1-- ria encontrar um meio de mudar qualquer coisa.

1' . . . iniciativa ousada- princípio '

, L F-í''itãifpedido. C•7•Mas Idepois e utilizar 11 pouco •á

'.1FPFilã

~ 1~ 7" tva°a. ~ccv uy u.iaUi19 26• bsig9 qs nur suts uuruao' s

COLUGM 9 2

G 2cufri grtGisufcá Ew fsiuroak

boi cxewblo' dnso gsbis229 nlug bs22o9 boas 2G isrÍTEGWi'gs IIuíU

2ciugug' pg Irlu WG2' pg niu guo' s buLOn qG 26 daGIx9I. j

ws, zG Aocç boas ulnggi cozo fgufg tucil!qugc' boi dnG uq_o wngon p LIS'

g WIIGgu~s IAJGq!gfg 21RUILC9 dns unucg 1J011AG qe luto fliu bioplsW02

9220CIgê0G2 ucágf!Ag2

J Ig919 qG wnggudg IiucgIgtg. bsis s uJmoqe n2gi u022s2 CgbuciáaggG2

Iutiiu2GCg2' Eur f6iu702 Cnlfrri9I2' AI ucrIlsciu u0229 Cnlfnis' fsulo2

niu coulnufo qG CouMcdós2

dns uo2 Imbsgsul

o 2Gúnugo woila0 bsig uso' wnggj.wo2 gsbiG229 s 0 pio qG dn6' w02 Opfcí.

nwg ulnggudg b6iuJuucufG

GtIC9S' V toidu gs nouiagc boi 21 20 uso c
2n1IClclufG'' u90 2C dnGiG.
ilg gg2 bG220g2 uso 2gpG Comç) wngsii hlgo fGUJ02 niJug G2figf9RI5
fsurbo' c 2Jo 2Gwbis grlrcsr2 Mg nsiqggs' 20 s qILI
. , , crl boidns s uI9IO
tusciu Gufg0 s 9 qs dns 92 ujngsud92 Iwboifgufe2 gGAGUJ IGAuL alago
AGTG2' 9fLUAG2 q9 toldu qe Aoufggr.' G liSC9229LJUJ- v 2IIbo2Idu0 dm fo
tsurboS jlur urOfino'
ópMo' s dns s2 bs22o92 lg tsutsiuIU A9i152
boi dns 9 iugioiru q92 bc22og2 gcpG dns u mnggudg gcwoig fuuCicfo2 Giu
2ns2 biobilg2 AIgg2
bo2ldso ciu ublrui o dns Gn gislu' g tilo qc biognsri is2nlfGgo2 couuso
gbcu92 sfigll. 2n9 gf6uèuo s IufeLS22G' WU2 fgwpçw opfci 2119 q12•
gbiG2GU gAJ X62

apresentava resIIIêII3aIROCI3 atao-o ae oeao

não apenas atrair sua atenção e interesse, mas também obter sua disposição em aplicar o que eu dizia, a fim de produzir resultados concretos em suas próprias vidas.

Por que a maioria das pessoas acha que a mudança demora tanto tempo? Um motivo, óbvio, é que as pessoas já tentaram várias vezes, através da força de vontade, e

fracassaram. A suposição que

fazem então é a de que as mudanças importantes devem levar muito e são sempre difíceis. Na verdade, só é difícil porque a maior parte das pessoas não sabe como

mudar! Não temos uma estratégia eficaz. A força de vontade por si só não é suficiente... não se queremos obter uma mudança permanente.

O segundo motivo para não mudarmos depressa é o fato de que, em nossa cultura, temos um conjunto de convicções que nos impedem de usar nossas capacidades intrínsecas.

Em termos culturais, vincula

mos associações negativas à idéia de mudança imediata. Para a maioria a mudança imediata significa que nunca houve de fato um problema, mas. Se você pode mudar com tanta

facilidade, por que não mudou há há um mês, há um ano, e parou de se queixar?

uma semana, Por exemplo, quão depressa uma pessoa pode se recuperar ~.

perda de um ente amado, e começar a se sentir diferente? Em termos, físicos, as pessoas possuem

a capacidade de fazer isso na manhã—

°°

Mas não é o que acontece. Por quê? Porque temos em nós garoto. cultura um conjunto de convicções determinando que devemos Ia-

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR

135

mentar por um certo período. Pense a respeito. Se no dia seguinte à perda de uma pessoa amada você não se lamentasse, isso não causa muita dor em sua vida?

Primeiro, os outros logo achariam que você não se importava com a pessoa que perdeu. E com base no condicionamento cultural, você próprio pode começar a pensar também

e não se importava. O conceito de superar a morte com tanta facilidade é doloroso demais. Optamos pela dor da lamentação, em vez de mudar nossas emoções, até ficarmos

satisfeitos de que foram cumpridas as regras e padrões culturais sobre o que é apropriado.

Mas há culturas em que as pessoas comemoram quando alguém morre! Por quê? Acreditam que Deus sempre sabe o momento certo para deixarmos este mundo, e que a morte é uma evolução. Também acreditam que se você lamentasse a morte de alguém, estaria demonstrando a sua falta de compreensão da vida, e reforçando seu egoísmo. Como a pessoa foi para um lugar melhor, você sente pena só de si mesmo. Vinculam o prazer à morte, e a dor à existência, e por isso lamentar um morto não faz parte de sua cultura. Não estou dizendo que o lamento é ruim ou errado, mas acho que precisamos compreender que se baseia em nossas convicções que levamos muito tempo para nos recuperarmos da dor. Fazendo conferências por todos os Estados Unidos, eu encorajava as pessoas a promoverem mudanças em suas vidas, muitas vezes trinta minutos ou menos. Não restava a menor dúvida de que a muita controvérsia; e quanto mais sucessos obtinha, mais me via confiante e determinado. Para ser franco, eu me mostrava às vezes quando arrogante, e mais do que um pouco presunçoso. Então me dediquei à terapia particular, ajudando as pessoas a crescerem, e logo estava promovendo seminários. Em poucos anos, eu estava três em cada quatro semanas viajando, sempre me deslocando ao máximo, dando tudo de mim, empenhado em ampliar

minha capacidade de promover um impacto positivo sobre o maior número possível de pessoas, no prazo mais curto. Os resultados obtidos foram um tanto surpreendentes. Os psicólogos e psiquiatras pararam de atacar, e se interessaram em aprender minhas técnicas, para trabalhar com seus pacientes. Ao mesmo tempo, minhas atitudes mudaram; passei a ser mais equilibrado. Mas nunca perdi a paixão por ajudar tantas pessoas quantas pude.

Se

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 137

Quando eu estava pouco, passei a fazer perguntas melhores: O que podia aprender com aquela situação? O que estava de fato ocorrendo naquele caso?

-- O que aconteceu depois que trabalhamos juntos? - perguntei, esperando ouvir a informação de que ele voltara a fumar cerca de uma semana depois da terapia.

O homem parou de fumar por dois anos e meio, depois que eu trabalhei com ele por menos de uma hora! Mas um dia deu uma recaída, e agora voltou ao hábito de quatro maços

por dia, culpando-me porque a mudança não perdurara.

E, de repente, me ocorreu: este homem não está sendo tão irracional assim. Afinal, venho ensinando algo chamado Programação de Linguagem. Pense um pouco sobre a palavra

"programação". É algo que você pode me procurar, eu o programa, e depois não há qualquer problema. Você não teria de fazer mais nada! Em decorrência de meu desejo de ajudar

as pessoas ao nível mais profundo cometeria o mesmo erro que via em outros líderes no ramo de

desenvolvimento pessoal: passara a assumir a responsabilidade pelas mudanças dos outros. x

Entendi naquele dia que inadvertidamente atribuíra a responsabilidade à pessoa errada - eu - e que aquele homem, ou qualquer outra das milhares de pessoas com as quais

trabalhava, tinham muito bem voltado a seus antigos comportamentos, se dessem com um desafio bastante difícil, porque me encaravam

o responsável por suas mudanças. Se as coisas não dessem podiam convenientemente culpar alguém mais. Não tinha resiliidade pessoal, e por isso não haveria dor, se não persistissem no novo comportamento.

Como resultado dessa nova perspectiva, decidi mudar a meta para o que faço. Parei de usar a palavra "programação", por considero imprecisa, embora continue a usar muitas

técnicas MIL. Uma metáfora melhor para a mudança a longo prazo é condicionamento. Isso ficou consolidado quando, poucos dias depois minha esposa contratou os serviços de

um afinador de piano. ele era um autêntico artesão. Trabalhou em cada corda do por horas e horas, esticando cada uma até o nível certo de para oferecer uma vibração

perfeita. Ao final do dia, o piano

estava

138 ANTHONY ROBBINS

estava com uma afinação magnífica. Quando lhe perguntei quanto devia, ele respondeu:

- Não se preocupe. Trarei a conta na próxima visita. - Próxima visita? Como assim?

- Voltarei amanhã, e depois uma vez por semana, durante o próximo mês. Em seguida, virei de três em três meses, pelo resto do ano, porque você mora à beira do mar.

- Mas por que tudo isso? Já não fez todos os ajustamentos necessários no piano? Não está ajustado direito?

- Está, sim, mas acontece que essas cordas são muito fortes; para mantê-las ao nível certo de tensão, tenho de condicioná-las para que assim permaneçam. Por isso,

preciso voltar e tornar a esticá-las, regularmente, até que estejam condicionadas a ficar nesse nível. Pensei: "Que grande negócio esse cara tem!" Mas também aprendi uma grande lição naquele dia.

É exatamente isso o que temos de fazer, se queremos criar uma mudança a longo prazo. Assim que efetuamos uma mudança, devemos reforçá-la no mesmo instante. Depois,

temos de condicionar nosso sistema nervoso para ter êxito não apenas uma vez, mais sistematicamente. Você não iria a uma aula de aeróbica só uma vez e diria: "Agora

tenho um corpo sensacional, e serei saudável pelo resto da vida." O mesmo acontece com suas emoções e comportamento. ; Temos de nos condicionar para o sucesso, o

amor, a superação de nossos medos. E através desse condicionamento, podemos desenvolver padrões que automaticamente nos levam ao sucesso sistemático, tico e vitalício.

Precisamos lembrar que a dor e o prazer moldam todos os nossos comportamentos, e que a dor e o prazer podem mudar nossos comportamentos. O condicionamento exige

a compreensão de como usar a dor e o prazer. O que você vai aprender no capítulo seguinte, é a ciência que desenvolvi para criar qualquer mudança que você quiser

em sua vida. Chamo-a de Ciência do Condicionamento Neuroassociativo, TM ou NAC (pelo inglês, "Neuro-Associative Conditioning"). O que é isso? NAC é um processo gradativo

que pode condicionar seu sistema nervoso a associar prazer às coisas que você está sempre querendo alcançar, e associar dor às coisas que precisa evitar, afim de

ter um sucesso sistemático na vida, sem um constante?

orço e força de vontade. Lembre-se de que são os sentimentos que os condicionam a associar no sistema nervoso - nossas reassociações - que determinam nossas emoções e comporta - nto.

Quando assumimos o controle das neuroassociações, assumimos o controle de nossa vida. Este capítulo lhe mostrará como condicionar neuroassociações, a fim de ter força

para agir e produzir os resultados com que sempre sonhou. Visa a lhe proporcionar as condições de criar uma mudança sistemática e duradoura.

"As coisas não mudam; nós é que mudamos." - HENRY DAVID THOREAU

Pis são as duas mudanças que todos querem na vida? Não é verdade que todos queremos mudar 1) como nos sentimos em relação às coisas, ou 2) nossos comportamentos? Se uma

pessoa passou por uma tragédia - sofreu maus-tratos em criança, foi estuprada, perdeu um ente amado, carece de amor-próprio - obviamente permanecerá em dor até que as sensações

que vincula a si mesma, a esses fatos ou situações, sejam mudadas. Da mesma forma, se uma pessoa come demais, bebe, fuma ou toma drogas, possui um conjunto de comportamentos

que deve mudar. A única maneira de fazer que isso aconteça é vincular dor ao antigo comportamento, e a um novo comportamento.

Parece muito simples, mas descobri que, para sermos capazes de fazer uma verdadeira mudança - uma mudança permanente -, precisamos desenvolver um sistema específico para

utilizar quaisquer técnicas que aprendemos para criar mudança, e há muitas.

A

Quando descobri novas habilidades e novas tecnologias de uma cidade de ciências. Continuei a usar muitas das técnicas de PNL Ericksonianas com que iniciei minha carreira;

mas sempre volto a dentro da estrutura das seis etapas fundamentais que a ciência representa. Criei o NAC como um meio de usar qualquer tecnologia para mudança. O que o

NAC nos proporciona é uma

140 ANTHONY ROBBINS

sintaxe específica - uma ordem e sequência - dos modos de usar qualquer conjunto de técnicas para criar uma mudança a longo prazo. Tenho certeza de que vocês se

lembram que no primeiro capítulo eu disse que um dos componentes fundamentais de criar uma mudança de longa duração é uma modificação das convicções. A primeira

convicção que devemos ter, se queremos criar uma mudança rápida, é a de que podemos mudar agora. Outra vez, a maioria das pessoas em nossa sociedade inconscientemente

vincula muita dor à ideia de ser capaz de mudar depressa. Por um lado, desejamos mudar depressa, mas por outro nossa programação cultural ensina que mudar depressa

significa que talvez nunca tivéssemos qualquer problema. Talvez apenas simulássemos, ou fôssemos indolentes. Devemos adotar a convicção de que podemos mudar de um

momento para outro. Afinal, se você pode criar um problema num instante, deve ser capaz também de criar uma solução! Não sabemos que as pessoas quando finalmente

mudam é de um momento para outro? Há um instante em que a mudança ocorre. Por que não fazer com que esse instante seja agora? De um modo geral, é o aprontar-se para

a mudança que exige bastante tempo. Todos já ouvimos a piada:

P.. Quantos psiquiatras são necessários para trocar uma lâmpada?

R- Apenas um... mas é muito caro, leva tempo, e a lâmpada tem de querer mudar.

Bobagem! Nós temos de nos aprontar para a mudança. Temos que nos tornar nossos próprios conselheiros, e condutores de nossas vidas. A segunda convicção que devemos

ter, se queremos criar uma mudança de longa duração, é a de que somos responsáveis por nossa própria mudança, e não qualquer outra pessoa. Há três convicções específicas

sobre responsabilidade que uma pessoa precisa ter se quer` criar uma mudança a longo prazo:

1) Temos de acreditar que "Alguma coisa tem de mudar" não que precisa mudar, ou pode mudar, ou deve mudar, mas um° tem de mudar absoluto. Ouço com frequência as pessoas

dizerem: "Preciso me livrar desse peso", "Protelar é um péssimo hábito", a "Meus relacionamentos deveriam ser melhores". Mas podemos usar]

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

todos os "deve" e "precisa", e ainda assim a vida não vai mudar! Só quando algo tem de ser é que iniciamos o processo de fazer mesmo o que é necessário para transformar

a qualidade de nossa vida.

2. Devemos não apenas acreditar que as coisas têm de mudar, mas também acreditar que "Eu tenho de mudá-las". Devemos considerar a nós mesmos como a fonte da mudança.

Caso contrário, ficaremos sempre à procura de outra pessoa para fazer a :mudança por nós, e sempre teremos alguém para culpar quando não

r certo. Devemos ser a fonte de nossa mudança, se quisermos que sa mudança dure.

3. Temos de acreditar que "Eu posso mudá-las". Sem acreditar a mudança é possível para nós, como já analisamos no capítulo rior, não temos a menor possibilidade

de realizar nossos desejos. Sem essas três convicções básicas, posso lhe assegurar que qualr mudança que você efetuar sempre corre o risco de ser apenas orária.

Por favor, não me entenda mal - é sempre bom ter um de orientador (um experto, um terapeuta, um conselheiro, almque já produziu esses resultados para muitas outras

pessoas) apoiá-los nos passos necessários para dominar sua fobia, deide fumar ou emagrecer. Mas, em última análise, você tem de ser te de sua mudança.

A interação que tive com o fumante recaído naquele dia me levou ular para mim mesmo novas indagações sobre as fontes de ça. Por que eu fora tão eficiente ao longo

dos anos? O que me

ia de outros, que haviam tentado ajudar aquelas mesmas pescom a mesma intenção, mas não conseguiram obter o resultaE quando eu tentara criar uma mudança em alguém

e fracassara, acontecera nesse caso? O que me impedira de produzir a mupela qual tanto me empenhara com aquela pessoa?

sei então a formular indagações mais amplas, como "O que nte faz a mudança ocorrer, em qualquer forma de terapia?" as terapias funcionam durante algum tempo, e todas

as forterapia falham em outras ocasiões. Também comecei a perduas outras coisas interessantes: algumas pessoas procuravam tas que eu não considerava dos mais habilitados,

e mesmo conseguiam alcançar a mudança desejada, num curto perío m constatei que outras pessoas procuravam terapeutas que

142

eu achava excelentes, mas nem por isso eram ajudadas a obter os resultados que desejavam a curto prazo.

Depois de alguns anos a testemunhar milhares de transformações e a procurar pelo denominador comum, finalmente me ocorreu: podemos analisar nossos problemas por

anos, mas nada muda até mudarmos as sensações que vinculamos a uma experiência em nosso sistema nervoso, e possuímos a capacidade de fazer isso depressa e com toda

força, se compreendermos...

ANTHONY ROBBINS

O PODER DO SEU CÉREBRO

Que magnífica dádiva com que nascemos! Aprendi que nosso cérebro pode nos ajudar a realizar praticamente qualquer coisa que desejarmos. Sua capacidade é quase incomensurável.

A maioria das pessoas pouco sabe sobre a maneira como funciona, e por isso vamos focalizar por um momento esse centro incomparável de poder, e como podemos condicioná-lo

para produzir de forma sistemática os resultados que desejamos em nossa vida.

Compreenda que seu cérebro aguarda ansioso cada ordem sua, `á, pronto para executar qualquer coisa que lhe pedir. Só precisa de uma' pequena quantidade de combustível:

o oxigênio em seu sangue e um ; pouco de glicose. Em termos de complexidade e poder, o cérebro desafia até mesmo nossa mais moderna tecnologia de computador. É capaz

de processar até trinta bilhões de bits de informações por 3 segundo, e possui o equivalente a dez mil quilômetros de fios e cabos. Tipicamente, o sistema nervoso

humano contém cerca de 28 bilhões de neurônios (células nervosas projetadas para conduzir impulsos). Sem neurônios, o sistema nervoso seria incapaz de interpretar

as informações que recebemos através dos órgãos dos sentidos, incapaz de transmiti-las para o cérebro, e incapaz de cumprir as instruções do cérebro sobre o

que fazer. Cada um desses neurônios é um minúsculo computador auto-suficiente, capaz de processar cerca de um milhão de bits de informações.

Esses neurônios agem de forma independente, mas também se comunicam com outros neurônios, através de uma espantosa rede de 160 mil quilômetros de fibras nervosas.

O poder do seu cérebro de

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 143

`; processar informações é incrível, ainda mais se consideramos que um computador - até o computador mais rápido - só pode efetuar uma 'conexão de cada vez. Em contraste,

uma reação num neurônio pode espalhar-se a centenas de milhares de outros, num prazo inferior a 20 milissegundos. Para lhe dar uma perspectiva, isso representa

cerca de dez vezes menos do que é preciso para piscar um olho.

Um neurônio leva um milhão de vezes mais tempo para enviar sinal do que uma típica chave de computador, mas o cérebro reconhece um rosto familiar em menos de

um segundo - feito além da capacidade dos computadores mais potentes. O cérebro alcança essa velocidade porque, ao contrário do processo humano, o computador,

seus bilhões de neurônios podem todos car um problema simultaneamente.

Assim, com todo esse poder à nossa disposição, por que não erros fazer com que nos sintamos felizes sempre? Por que não erros mudar um comportamento, como fumar ou beber, codemais ou protelar as decisões? Por que não podemos imedia~ente nos livrar da depressão, acabar com a frustração, e sentir ;ria em cada dia de nossas vidas? Nós podemos! Cada um de atem à disposição o mais extraordinário computador do plane~mas infelizmente ninguém nos deu um manual para operá-lo. pioria não tem idéia de como o cérebro funciona, e por isso mos pensar para alcançar uma mudança, quando na verdade so comportamento está enraizado no sistema nervoso, sob a de conexões físicas-conexões neurais... ou o que eu chamo uroassociações.

NEUROCIÊNCIA: SUA PASSAGEM PARA UMA

MUDANÇA PERMANENTE

os agora com grandes avanços em nossa capacidade de comader a mente humana por causa de uma união entre dois cammdiferentes: a neurobiologia (o estudo do funcionamento do e a ciência de computador. A integração dessas ciências ta disciplina da neurociência.

144

Os neurocientistas estudam como as neuroassociações ocorrem, e descobriram que os neurônios estão constantemente enviando mensagens eletroquímicas de um lado para

outro, através daspistas neurais, não muito diferente do tráfego numa artéria movimentada. Toda essa comunicação acontece ao mesmo tempo, cada idéia ou memória se

deslocando por sua própria pista, enquanto literalmente bilhões de outros impulsos viajam em direções individuais. Essa disposição nos permite pular mentalmente

da lembrança do cheiro de pinheiros numa floresta depois da chuva para a melodia obsedante de um musical da Broadway, planos meticulosos para uma noite com a pessoa

amada, e o tamanho e textura excepcionais do polegar de um recém-nascido.

Não apenas esse complexo sistema nos permite desfrutar a beleza de nosso mundo, mas também nos permite sobreviver nele. Cada vez que experimentamos uma quantidade

significativa de dor ou pra zer, o cérebro procura pela causa e a registra no sistema nervoso, para permitir-nos tomar melhores decisões sobre o que fazer no futuro.

Por exemplo, sem uma neuroassociação em seu cérebro para lembrá-lo de que estender a mão para o fogo o queimaria, você poderia cometer esse erro várias vezes, até

ficar com uma queimadura grave. Assim, as neuroassociações prontamente fornecem ao cérebro os sinais que nos ajudam a ter acesso às memórias, e manobrar em segurança

através da vida.

ANTHONY ROBBINS

Quando fazemos alguma coisa pela primeira vez, criamos uma) conexão física, um tênue fio neural, que nos permite um re-acesso a essa emoção ou comportamento no futuro.

Pense da seguin-I te maneira: cada vez que repetimos o comportamento, a conexão, é reforçada. Acrescentamos outro fio à conexão neural. Com re- "Para a mente obtusa, toda a natureza é sombria. Para a mente iluminada, o mundo inteiro arde e faísca com luz."

- RALPH WALDO EMERSON

;s suficientes e intensidade emocional, podemos acrescentar fios ao mesmo tempo, aumentando a força tensil dessa conexão emocional ou de comportamento, até termos uma "linha de tronco" para esse comportamento ou sentimento. É quando os indivíduos são compelidos a experimentar esses sentimentos, ou importarmos dessa forma sistematicamente. Em outras palavras, essa conexão se torna o que já classifiquei de "super-146

restrada" neural, que nos levará por um curso de comportamento automático e consistente.

Essa neuroassociação é uma realidade biológica - é física. É por isso que pensar para alcançar uma mudança é em geral ineficaz; as neuroassociações são um instrumento

de sobrevivência, e se acham enraizadas no sistema nervoso como conexões físicas, e não como "memórias" intangíveis. Michael Merzenich, da Universidade da Califórnia,

em San Francisco, demonstrou cientificamente que quanto mais nos entregamos a qualquer padrão de comportamento, mais forte esse padrão se torna.

Merzenich mapeou as áreas específicas no cérebro de um macaco que eram ativadas quando um determinado dedo da mão do macaco era tocado. Depois, treinou esse macaco

a usar esse dedo de forma predominante, a fim de ganhar comida. Quando Merzenich tornou a mapear as áreas ativadas pelo contato no cérebro do macaco, descobriu que

a área reagindo aos sinais desse uso aumentado do dedo se expandira em tamanho quase 600 por cento! Agora, o macaco persistia no comportamento mesmo quando não era

mais recompensado, porque a pista neural se consolidara.

Uma ilustração disso no comportamento humano pode ser a de; uma pessoa que não mais gosta de fumar, mas ainda sente uma compulsão em fazê-lo. Por quê? Essa pessoa

se encontra fisicamente "ligada" a fumar. Isso explica por que você pode ter achado difícil criar uma mudança em seus padrões emocionais ou comportamentais no

passado. Não tinha apenas um "hábito" - criara uma rede de fortes neuroassociações dentro de seu sistema nervoso.

Desenvolvemos essas neuroassociações de forma inconsciente,, permitindo-nos emoções ou comportamentos numa base sistemática. Cada vez que você se entrega à emoção

da raiva ou ao comportamento de gritar com uma pessoa amada, reforça a conexão neural e aumenta a probabilidade de fazer isso de novo. A boa notícia é ~ seguinte:

a pesquisa também demonstrou que quando o macaco foi forçado a parar de usar o dedo, a área do cérebro em que eram efetuadas essas conexões neurais começou a encolher

no tamanho e assim a neuroassociação enfraqueceu.

O que é uma grande notícia para aqueles que querem mudar seus hábitos! Se você parar de se entregar a um comportamento o

ANTHONY ROBBINS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 147

'emoção específico por tempo suficiente, se interromper seu padrão de usar a pista antiga por um período bastante longo, a conexão 1 ~neural vai enfraquecer e atrofiar.

Assim também desaparece o comportamento ou padrão emocional enfraquecedor. Devemos ainda lembrar que se você não usar sua paixão, ela vai definir. Não se esqueça:

a coragem sem uso diminui. O empenho sem exercício murcha. O amor não partilhado se dissipa.

"Não é suficiente ter uma boa mente: o principal é usá-la bem."

- RENÉ DESCARTES

que a ciência do Condicionamento Neuroassociativo oferece são os passos projetados para mudar o comportamento pelo rompimento de padrões que o enfraquecem. Primeiro,

no entanto, devemos compreender como o cérebro efetua uma neuroassociação. Em qualquer momento em que você experimenta quantidades significativas de dor ou prazer, seu

cérebro no mesmo instante procura pela . Usa os três critérios seguintes:

1. O cérebro procura por algo que pareça ser singular. Para zelar as causas prováveis, o cérebro tenta distinguir algo que seja cional às circunstâncias. Parece

lógico que se você está tendo sentimentos fora do normal, então deve haver uma causa fora do 1.

2. O cérebro procura por algo que pareça estar ocorrendo na . Isto é conhecido nos círculos de psicologia como heurística da Recência. Não faz sentido que algo

que ocorre no .

Momento (ou na proximidade) de intenso prazer ou dor seja a causa dessa sensação?

3. O cérebro procura por coerência. Se você sente dor ou prazer seu cérebro começa no mesmo instante a registrar o que é diferente ao redor, e está acontecendo ao mesmo

tempo. Se o elemento 1 ,atende a esses dois critérios também parece ocorrer de forma consistente sempre que você sente essa dor ou prazer, pode ter certeza

148

ANTHONY ROBBINS

teza de que o cérebro vai determinar que se trata da causa. O problema neste caso é que tendemos a generalizar sobre a consistência quando sentimos bastante dor

ou prazer. Tenho certeza de que alguém já lhe disse "Você sempre faz isso", depois que fez algo pela primeira vez. Talvez até você já tenha dito isso a si mesmo.

Como os três critérios para a formação de neuroassociações são tão imprecisos, é muito fácil cair em interpretações erradas, e criar o que eu chamo de falsas neuroassociações.

É por isso que devemos avaliar os vínculos antes que se tornem uma parte de nosso processo-

inconsciente de tomada de decisões. Muitas vezes culpamos a causa errada, e assim nos fechamos a possíveis soluções. Conheci uma mulher, uma artista bem-sucedida,

que há doze anos não tinha um relacionamento com um homem. Ela era bastante apaixonada em tudo o que fazia; e era isso o que a tornava uma artista excepcional. Mas

quando seu relacionamento terminou, experimentou uma dor enorme, e o cérebro no mesmo instante procurou pela causa-procurou por algo que fosse específico daquele

relacionamento.

O cérebro registrou que o relacionamento fora dos mais apaixonados. Em vez de identificar isso como uma das partes mais boas, nítidas do relacionamento, ela começou

a pensar que fora a razão para

seu término. O cérebro também procurou por algo simultâneo à dor; outra vez registrou que houvera muita paixão pouco antes de acabar. Quando ele procurou por algo

que fosse consistente, outra vez a paixão foi determinada como a culpada. Como a paixão atendia a todos os três critérios, o cérebro concluiu que devia ter sido

o motivo para que o relacionamento findasse em dor.

Vinculando isso como a causa, ela resolveu que nunca mais sentiria aquele nível de paixão num relacionamento. É um exemplo clássico de uma falsa neuroassociação.

Ela vinculou uma falsa causa, e isso guiava agora seus comportamentos, e frustrava o potencial para um relacionamento melhor no futuro. O verdadeiro culpado pelo

fracasso do relacionamento era o fato de ela e seu parceiro terem valores e normas diferentes. Mas como ela vinculava dor à sua paixão, evitava-a a qualquer custo,

não apenas no relacionamento mas também em sua arte. A qualidade de toda a sua vida começou a sofrer. Este é um perfeito exemplo das maneiras estranhas pelas quais

às vezes nos sintonizamos; devemos compreender como o cérebro

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 149

formula associações, e questionar muitas dessas conexões aceitas, e podem estar limitando nossas vidas. Caso contrário, estamos nós, em nossa vida pessoal e profissional,

a nos sentirmos iludidos e frustrados.

UMA FONTE DE AUTO-SABOTAGEM

Uma das mais insidiosas são as neuroassociações mistas, a clássica fonte de auto-sabotagem. Se você alguma vez já se descobriu a começar a fazer alguma coisa, para em seguida

destruir tudo, saiba que em geral é encontrar a culpa nas neuroassociações mistas. Talvez sua mente estivesse avançando aos arrancos, prosperando num dia,

se arrebatando no seguinte. Qual é o problema? É um caso de lidar com dor e prazer à mesma situação.

Um exemplo com que muitas pessoas podem se relacionar é o dinheiro. Em nossa cultura, temos associações confusas demais com ele. Não pode haver a menor dúvida de que

as pessoas que não têm dinheiro. Acha que lhes proporcionaria mais liberdade, mais chance, uma oportunidade de contribuir, uma oportunidade de aprender, crescer, fazer uma

diferença. Ao mesmo tempo, a maioria das pessoas jamais escala acima de um certo nível, porque no fundo associam ter dinheiro em "excesso" a uma porção de coisas

negativas. Associam à ganância, à ser julgado, com imoralidade ou falta de espiritualidade.

Um dos primeiros exercícios que peço às pessoas para fazerem, nos seminários de Destino Financeiro™ (Financial Destiny™), é eliminar todas as associações positivas

que têm com a riqueza, como as negativas. No lado positivo, anotam coisas como saúde, luxo, contribuição, felicidade, segurança, viagem, oportunidade

e fazer uma diferença. Mas no lado negativo (que em geral são coisas) anotam coisas como brigas conjugais, tensão, culpas, insônias, esforço intenso, ganância, superficialidade

e competição, serem julgados, impostos. Pode notar uma diferença de atitude entre os dois conjuntos de neuroassociações? Em sua opinião, qual delas desempenha um papel maior

em suas vidas?

150

Ganância s vão

Outro

me julgar \ Aumento de impostos \$ \$

É preciso trabalhar mais para conseguir

Falta de

espiritualidade /

Medo que se aproveitem de mim

Perderei o ímpeto

ANTHONY ROBBINS

Segurança

Contribuição/Fazer uma diferença

Controle sobre a minha vida

Quando você está decidindo o que fazer, se seu cérebro não tem sinal claro do que equivale a dor e do que equivale a prazer, em em sobrecarga, e fica confuso. Em

consequência, você perde o í: peto e o poder de tomar ações decisivas que poderiam lhe proporci~ nar o que deseja. Quando você transmite ao cérebro mensagens con

fusas, vai obter resultados confusos. Pense no processo de toma decisões do cérebro como se fosse uma balança: "Se eu fizesse issq haveria dor ou prazer?" E lembre-se

de que o importante não é ape nas o número de fatores em cada lado, mas também o peso de caril um. É possível que você tenha mais associações agradáveis do dolorosas

em relação ao dinheiro, mas se apenas uma das associa+ ções negativas for muito intensa, então essa falsa neuroassociação pode liquidar sua capacidade de obter sucesso

financeiro.

A BARREIRA DoR-DOR

O que acontece quando você chega a um ponto em que sente haverá dor, não importa o que faça? Muitas vezes, quando isso o

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 151

optamos pelo • acreditamos • • •

1

1.

Y ' 1

• nervoso, 1 •. perdurar.

~. 1

agora. • se limite •' • capítulo seguinte, I I L.1 I

11 /

1-

6

COMO MUDAR QUALQUER COISA EM SUA VIDA: A CIÊNCIA DO CONDICIONAMENTO NEUROASSOCIATIVOTM

"O início de um hábito é como um fio invisível, mas a cada vez que o repetimos o ato reforça o fio, acrescenta-lhe outro filamento, até que se torna um enorme cabo,

e nos prende deforma irremediável, no pensamento e ação."

- ORISON SWETT MARDEN

SE QUEREMOS MUDAR nosso comportamento, só há uma maneira eficaz de fazê-lo: devemos vincular sensações insuportáveis e imediatas de dor a nosso antigo comportamento,

e sensações j incríveis e imediatas de prazer ao novo. Pense a respeito da seguinte; maneira: todos nós, através da experiência da vida, adquirimos de. terminados

padrões de pensamento e comportamento para nos livrarmos da dor e alcançarmos o prazer. Todos experimentamos emoções como tédio, frustração, raiva ou sufoco, e desenvolvemos]

estratégias para acabar com esses sentimentos. Algumas pessoas'

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 153

as compras; algumas usam a comida; algumas usam o sexo; mas usam drogas; algumas usam o álcool; algumas usam gritar i os filhos. Sabem, de forma consciente ou inconsciente, que esse inho neural vai aliviar a dor, e levá-las para algum nível de prano momento.

Qualquer que seja a estratégia, se pretendemos mudar, devemos usar por seis etapas, os seis passos simples que terão como resuldo a descoberta de um meio mais direto

e fortalecedor de se livrar dor e alcançar o prazer, meios que serão mais eficazes e melhoI. Esses seis passos do NAC lhe mostrarão como criar um cami

direto para sair da dor e chegar ao prazer, sem desvios enfra;edores. São os seguintes:

PASSO UM

ida o que Você Realmente Quer e o que o Impede de Ter Agora

Oficaria surpreso se soubesse quantas pessoas me procuravam para alho terapêutico particular, e quando eu lhes perguntava o que passavam vinte minutos me dizendo

o que não queriam, ou do as coisas que não mais desejavam experimentar. Temos de embrar que obtemos o que focalizamos na vida. Se insistimos em o que não queremos,

teremos mais disso. O primeiro passo 1criar qualquer mudança é decidir o que você de fato quer, a fim de para o qual avançar. Quanto mais específico puder ser a

respeique você quer, mais clareza terá, e mais poder vai dispor para o que quer mais depressa.

ém devemos aprender o que nos impede de ter o que que.Invariavelmente, o que nos impede de efetuar a mudança é o vincularmos mais dor a promover uma mudança do que

a ecer onde estamos. Ou temos uma convicção como "Se eu ,terei dor", ou tememos o desconhecido que a mudança pode

154

ANTHONY ROBBINS PASSO DOIS

Use uma Alavanca: Associe uma Dor Intensa a Não Mudar Agora, e um Prazer Imenso à Experiência da Mudança Agora!

A maioria das pessoas sabe que deseja mesmo mudar, mas não é capaz de fazê-lo! A mudança em geral não é uma questão de capa-- cidade; é quase sempre uma questão

de motivação. Se alguém apon-. ta um revólver para a nossa cabeça, e diz "É melhor você sair desse; estado de depressão, e comece a se sentir feliz agora", aposto

que qualquer um de nós poderia encontrar um meio de mudar o estado emocional no momento, nessas circunstâncias.

Mas o problema, como eu já disse, é que a mudança muitas vezes é umdeve, e não um tem de ser. Ou é um tem de ser, só que para "um dia desses". A única maneira de

efetuar uma mudança agora é criar um senso de urgência tão intenso que somos compelidos a seguir em frente. Se queremos criar a mudança, temos de compreender que

não se trata de uma questão se podemos fazê-lo, mas sim se o faremos. Se faremos ou não depende do nível de motivação, o quep por sua vez depende dos poderes gêmeos

que moldam nossas vidas,? a dor e o prazer.

Cada mudança que você realizou em sua vida é o resultado da, mudança das neuroassociações sobre o que significa dor e o que³ significa prazer. Com bastante frequência,

porém, temos dificuldade-- des para mudar porque temos emoções mistas sobre a mudança. Por um lado, queremos mudar. Não queremos adquirir câncer por fumar. Não queremos

perder os relacionamentos pessoais por causa de nosso temperamento explosivo. Não queremos que nossos filhos] se sintam desamados porque somos rigorosos demais com

eles. Não queremos nos sentir deprimidos pelo resto de nossas vidas. por cau-- sa de alguma coisa que aconteceu no passado. Não queremos mais: nos sentir como vítimas.

Por outro lado, tememos a mudança. Especulamos "E se eu parar de fumar e morrer de câncer de qualquer maneira, depois de renun-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 155

ciar ao prazer que o cigarro me proporcionava?" Ou "E se eu perder esse sentimento negativo em relação ao estupro, e me acontecer ~lenovo?" Temos emoções mistas,

em que ligamos tanto a dor quanto

prazer à mudança, o que deixa o cérebro indeciso sobre o que far, e nos impede de utilizar os plenos recursos de que dispomos a promover o tipo de mudanças que poderiam

literalmente ocorre um momento para outro, se cada fibra de nosso ser estivesse _ enxada.

Como invertemos essa situação? Uma das coisas que faz prático qualquer pessoa dar uma virada é alcançar um limiar da r. Significa experimentar dor num nível tão

intenso que você sabe e tem de mudar agora - um ponto em que seu cérebro diz "já ga; não posso mais passar outro dia, nem sequer um momento, endo ou me sentindo

assim".

Você já experimentou isso num relacionamento pessoal, por plo? Persistia, era doloroso, não se sentia feliz, mas continuamos assim. Por quê?

Racionalizou que ia

melhorar, sem fazer para que melhorasse. S e sentia tanta dor, por que não foi ema? Embora fosse infeliz, o medo do desconhecido era uma força 'vadora ainda maior.

"É verdade, sou infeliz agora", você pode pensado, "mas o que aconteceria se eu deixasse essa pessoa e ca mais encontrasse outra? Pelo menos sei como lidar com a

dor sinto agora."

É esse tipo de pensamento que impede as pessoas de efetuar mudanças. Um dia, porém, a dor de permanecer no relacionto negativo se tornou maior do que o medo do desconhee

assim você alcançou o limiar, e promoveu a mudança. z tenha feito a mesma coisa com seu corpo, quando finalte decidiu que não poderia passar mais um dia sem tomar

providência em relação a seu excesso de peso. É possível que riência que o levou a isso tenha sido o fracasso em consespremer-se na sua jeans predileta, ou a sensação

das coxas s roçando uma na outra ao subir uma escada! Ou apenas a das dobras de excesso de carne pendendo para o lado do

156

ANTHONY ROBBINS

A DIETA ESPECIAL

Uma mulher que compareceu a um seminário recente me contou a estratégia infalível que desenvolvera para se livrar dos quilos indesejáveis. Ela e uma amiga assumiram várias vezes o compromisso de emagrecer, mas sempre fracassavam no cumprimento da promessa. As duas acabaram chegando a um ponto em que emagrecer era imperativo.

Baseadas no que lhes ensinei, precisavam de alguma alavanca para superar o impasse. Precisavam dar um jeito para que o não-cumprimento da promessa fosse mais doloroso

do que qualquer outra coisa que pudessem imaginar.

Decidiram assumir o compromisso uma com a outra, e com um grupo de amigas, de que se falhassem desta vez cada uma teria de comer uma lata inteira de carne para ca

chorro! Para evitar qualquer anseio, essas duas mulheres de iniciativa contaram a todo mundo, e mantinham as latas bem à vista, em todas as ocasiões, como um constante

lembrete. Ela me contou que quando sentiam pontadas de fome, pegavam a lata e liam o rótulo. Com "pedaços de carne de cavalo" entre os ingredientes, as duas logo

descobriram que não era tão difícil assim cumprir a promessa. Alcançaram o objetivo sem maiores problemas!

Uma alavanca é um artifício que utilizamos para levantar ou deslocar uma tremenda carga, o que não poderíamos fazer de outra forma. A alavanca é absolutamente crucial

para criar qualquer mudança, para você se libertar de fardos de comportamento como fumar, beber, co-'; mer demais, praguejar, ou de padrões emocionais, como depressão,

preocupação, medo, sentir-se inadequado... pode escolher. A mudança exige mais do que apenas estabelecer o conhecimento de que você deve mudar. É o conhecimento

ao nível emocional mais profundo e sensorial mais básico do que você tem de mudar. Se já tentou muitas vezes promover uma mudança e fracassou, isso significa apenas

que o nível já de dor por fracassar na mudança não é bastante intenso. Você não alcançou o limiar, a suprema alavanca.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 157

Quando eu fazia terapia particular, era imperativo que encontrasse o ponto de maior pressão de alavanca, a fim de ajudar as pessoas a efetuarem numa única sessão as mudanças

que anos de terapia não haviam conseguido promover. Iniciava cada sessão com a laração de que não podia trabalhar com alguém que não estivesse disposto a mudar agora. Um

dos motivos era o fato de que eu cobrava três mil dólares por sessão, e não queria que as pessoas gisassem seu dinheiro se não fossem capazes de obter os resultados

desejavam hoje, nesta única sessão. Muitas vezes, essas pessoas iam voado de outras partes do país. A perspectiva de que eu os deixasse de volta sem cuidar do problema

motivava os clientes a

em pelo menos meia hora me convencendo de que estavam tão empenhados, e fariam qualquer coisa para mudar agora. Com esse tipo de alavanca, criar a mudança tornava-se

uma coisa lógica. parafrasear o filósofo Nietzsche, "Aquele que tem um porquê nte forte, pode suportar quase que qualquer coisa". Descobri vinte por cento de qualquer

mudança são saber como; mas oia por cento são saber por quê. Se reunirmos um conjunto base forte de razões para mudar, podemos mudar em um minuto que levamos anos sem conseguir mudar.

"Dê-me uma alavanca bastante comprida e um ponto de apoio bastante forte, e sozinho moverei o mundo."

- ARQUIMEDES

ior sistema de alavanca que você pode criar para si mesmo é a w vem do interior, não a externa. Saber que não conseguiu ponderar aos padrões que fixou para a sua vida

é a dor suprema. \$o conseguimos agir de acordo com a visão que temos de nós

s, se nossos comportamentos são incoerentes com nossos s-com a identidade que nos atribuímos - então o abismo is ações e o que somos nos leva a promover uma mudança.

158

ANTHONY ROBBINS

O sistema de alavanca criado pela verificação de uma incoerência , entre os padrões de alguém e seu comportamento pode ser extremamente eficaz para levá-lo à mudança.

Não é apenas a pressão aplicada pelo mundo exterior, mas também a pressão acumulada por dentro. Uma das forças mais vigorosas na personalidade humana é o ímpeto

', para preservar a integridade de nossa identidade.

O motivo pelo qual tantos de nós parecem contradições ambulantes é o fato de que nunca reconhecemos as incoerências pelo que são. Se você quer ajudar alguém, não

vai promover esse tipo de alavanca se apontar seus erros ou mostrar como é incoerente, mas sim fazendo perguntas que levam a pessoa a compreender por si mesma suas

incoerências. É urna alavanca muito mais poderosa do que atacar alguém. Se você tentar exercer apenas uma pressão externa, a pessoa vai reagir, mas é quase impossível

resistir à pressão interna.

Esse tipo de pressão é um instrumento valioso para usar em você mesmo. A complacência gera a estagnação; a menos que esteja extremamente insatisfeito com seu atual

padrão de comportamento, você não será motivado a promover as mudanças necessárias. Vamos encarar a verdade: o animal humano reage à pressão.

Então por que alguém não muda quando sente e sabe que deve mudar? É que as pessoas associam mais dor a promover a mudança do que a não mudar. Para mudar alguém,

inclusive a nós mesmos, devemos simplesmente inverter isso, para que não mudar se torne doloroso demais (doloroso além do limite de tolerância), e a idéia de mudança

seja atraente e agradável!

Para obter a pressão de alavanca genuína, faça a si mesmo perguntas que induzem a dor: "O quanto vai me custar se eu não mudar?" A maioria das pessoas permanece

ocupada demais a avaliar o preço da mudança. Mas qual é o preço de não mudar? "Em última análise, o que faltará em minha vida se eu não efetuar a mu-o dança? O quanto

já me custa, em termos mentais, emocionais, físicos, financeiros, espirituais?" Faça com que a dor de não mudar lhe pareça tão real, intensa e imediata que não poderá

adiara ação+; por mais tempo.

Se isso não criar bastante força de alavanca, então focalize como isso afeta as pessoas que você ama, seus filhos, parentes, amigos. Muita gente faz mais

pelos outros do que por si mesmas. Assim,;

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

ejete com os detalhes mais nítidos como o seu fracasso em mudar á um impacto negativo sobre as pessoas que lhe são mais caras. O segundo passo é usar as perguntas

de associação de prazer para ,dá-lo a vincular essas sensações positivas à idéia de mudança. "Se mudar, como isso fará com que me sinta em relação a mim mesmo? tipo

de impulso poderia criar se mudasse isso em minha vida? Que s coisas poderia realizar se efetuasse essa mudança hoje? Como família e amigos vão se sentir? O quanto

serei mais feliz agora?" chave é obter muitas razões, ou melhor ainda, razões bastante para que a mudança ocorra imediatamente, não em um dia quer do futuro. Se

você não se sentir compelido a promover a ça agora, então não terá uma autêntica alavanca.

Agora que você já vinculou a dor por não mudar a seu sistema oso, e o prazer por efetuar a mudança, é impelido a criar uma nça, e pode passar para o terceiro passo

do NAC...

A

PASSO TRÊS

Interrompa o Padrão Limitador

de nos sentirmos sistematicamente de uma determinada madesenvolvemos padrões característicos de pensamento, focao as mesmas imagens e idéias, formulando para nós

as mesrguntas. O problema é que a maioria das pessoas deseja um do, mas continua a agir da mesma maneira. Ouvi uma ocape a definição de insanidade é "fazer sempre

as mesmas coiesperar um resultado diferente".

favor, não me entenda mal. Não há nada de errado em você; isa ser "consertado". (E sugiro que evite qualquer pessoa que s metáforas para descrevê-lo!) Os recursos

de que precisa para qualquer coisa em sua vida estão dentro de você neste momenece apenas que possui um conjunto de neuroassociações que ente o levam a não aproveitar

toda a sua capacidade. O que fazer é reorganizar seus caminhos neurais, a fim de que o

159

160

ANTHONY ROBBINS

guiem de uma forma sistemática na direção de seus desejos, em vez de suas frustrações e medos.

A fim de obter novos resultados em nossas vidas, não basta apenas saber o que queremos, e ter uma alavanca apropriada. Podemos estar muito motivados à mudança, mas

se continuamos a fazer as mesmas coisas, a manter os mesmos padrões impróprios, nossa vida não vai;

mudar, e só experimentaremos mais e mais dor e frustração.

Já reparou numa mosca aprisionada numa sala? Procura de imediato pela claridade, por isso voa para a janela, bate contra o vidro muitas e muitas vezes, até por horas

a fio. Já notou que as pessoas também fazem isso? Estão motivadas para a mudança; e têm uma alavanca poderosa. Mas nem toda a motivação do mundo será capaz de ajudar

se você tentar escapar através de uma janela fechada. Tem de mudar seu curso. A mosca só tem uma chance se recuar e procurar por outra saída.

Se mantemos o mesmo padrão antigo, obteremos os mesmos resultados antigos. Os discos criam sempre os mesmos sons por causa de seu padrão, o sulco contínuo em que

os sons foram codificados. Mas o que aconteceria se um dia eu pegasse seu disco, e usasse uma agulha para arranhá-lo de um lado para outro, dezenas de vezes? Se

eu fizer isso, isso com bastante força, haverá um ponto em que o padrão será interrompido tão fundo que o disco nunca mais tocará da mesma forma.

Assim também a simples

interrupção do padrão de comportamento ou emoção limitadores de alguém pode mudar completamente sua vida, porque às vezes também cria uma força de alavanca, e só

com esses dois passos se pode mudar quase tudo. Os passos adicionais do NAC são apenas um meio de fazer com que as mudanças durem, e lhe permitir desenvolver novas

opções, agradáveis e fortalecedoras.

Criei recentemente um curioso padrão de interrupção, em um dos meus seminários de três dias de Poder Ilimitado™ (Poder sem Limites™), em Chicago. Um homem alegou

que queria se livrar do seu hábito de chocolate, mas ficou patente para mim que ele recebia muito prazer de sua identidade como um "viciado em chocolate". Até usava

uma camisa com a frase "Eu quero o mundo, mas me contentarei comendo chocolate". Era uma prova incontestável de que aquele homem, embora pudesse ter o desejo

de parar de comer chocolate, também tinha muito "ganho secundário" para manter o hábito.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 161

Às vezes as pessoas querem criar mudança, porque um comportamento ou padrão emocional lhes cria dor. Mas podem também extrair um benefício da própria coisa que tentam

mudar. Se uma pessoa fica doente, por exemplo, e de repente todos a envolvem, dispensando a maior atenção, pode descobrir que a doença não cura depressa quanto deveria.

Ao mesmo tempo em que deseja superar a dor, pode também querer, inconscientemente, mais do prazer saber que os outros se importam.?

Você pode fazer tudo direito, mas se o ganho secundário for muito e, vai se descobrir voltando aos meios antigos. Alguém com um ganho secundário tem emoções mistas sobre

a mudança. Diz que quer mudar, mas com frequência acredita subconscientemente que seu antigo comportamento ou padrão emocional lhe proporciona algo não poderia obter

de outra forma. Assim, não se mostra disposto a uncir à depressão, embora isso seja doloroso. Por quê? Porque a dor atrai atenção, por exemplo. A pessoa não quer

se sentir unida, mas quer desesperadamente atrair atenção. Ao final, a situação de atenção prevalece, e ela permanece deprimida. A realidade de atenção é apenas uma

forma de ganho secundário. A fim de resolver isso, temos de oferecer à pessoa uma alavanca bastante boa para que promova a mudança, mas também devemos encontrar um novo caminho

para atender às suas necessidades.

,:Tenho certeza de que aquele homem sabia, em algum nível, que avia se livrar do hábito de comer chocolate, mas também tenho de que ele sabia que podia usar essa oportunidade para atrair o. Sempre que há um ganho secundário envolvido, é preciso tar a pressão da alavanca; por isso, concluí que um padrão pção intenso criaria o impulso necessário, e lhe disse: Declara que está disposto a renunciar ao chocolate. Isso é Só há uma coisa que eu quero que faça antes de eliminarmos go padrão para sempre. Que coisa? - perguntou ele. Para deixar seu corpo nas condições certas, durante os prónove dias você não deve comer qualquer outra coisa além de e. Só chocolate pode passar por seus lábios. pessoas na audiência começaram a rir, e o homem me fitou expressão indecisa.

162

ANTHONY ROBBINS

- Posso beber alguma coisa? - indagou ele.
- Pode beber água. Quatro copos por dia... mas isso é tudo. O resto será chocolate.

Ele deu de ombros, sorriu.

- Muito bem, Tony, se é isso o que você quer. Posso fazer isso sem mudar. E vou detestar fazê-lo bancar o tolo.

Limitei-me a sorrir, e continuei com o seminário. Vocês deviam ter visto o que aconteceu em seguida! Como que por magia, deze- ; nas de barras de chocolate e bombons

surgiram dos bolsos, pastas e bolsas das pessoas, e foram entregues a ele. No intervalo para o almoço, ele estava inundado por todo o chocolate que havia naquele

auditório. Encontrou-se comigo no saguão.

- Obrigado, Tony! - disse ele, enquanto abria uma barra de s chocolate e a metia na boca. - Isso vai ser maravilhoso!

O homem estava determinado a me "vencer". Só que não percebia que não era comigo que estava competindo... mas consigo;, mesmo! Eu apenas recrutava seu corpo como

um aliado para obter

a alavanca necessária, e romper seu padrão.

Você sabe até que ponto o açúcar deixa uma pessoa com sede? Ao final do dia, a garganta do homem estava ressequida... e ele perdera a paixão por chocolate, enquanto

as pessoas continua vam a lhe oferecer mais e mais barras e bombons. No segundo;, dia, ele já perdera o senso de humor, mas ainda não se mostrava; disposto a ceder.

Insisti para que comesse mais um pouco de' chocolate; ele desembulhou uma barra, fitando-me com uma; expressão furiosa.

Na terceira manhã, ao entrar no auditório, ele parecia um homem que passara a noite inteira em suplício.

- Como foi o desjejum? - indaguei.

- Não muito bom - admitiu ele, no maior desânimo. - Coma mais um pouco.

Ele pegou outra barra de chocolate que alguém sentido atrás' lhe estendeu, mas não a abriu, nem sequer olhou.

- Qual é o problema? Não aguenta mais? O homem acenou com a cabeça, e eu insisti:

- Ora, coma mais um pouco! Afinal, chocolate não é a melhot coisa do mundo? Que tal um chocolate crocante? Ou uma caixa á

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 163

bombons com nozes? Não pode sentir o gosto? Não sente a boca .•

Quanto verde Vamos,
ele se tornava.

....- comer!

Ele acabou explodindo:

• •• ••D•: E ME OBRIGAR!

audiência desatou . enquanto • ---- percebia • •r
d1

Muito bem, jogue o chocolate fora, e sente-se.

Mais tarde, ajudei-o a selecionar alternativas fortalecedoras ao ;is, e
assim por diante.*

~lêoenlate. fortalecedores ca-cri

.1

Eu criara uma alavanca para esse homem? Pode apostar que sim! à, você
Dode causar dor ao corDo de al uém, isso é uma alavanca

f

1 • • • - I I I ' • -

~`à que ele comesse! Era algo que ele nunca esperara, e foi uma 1 .
interrupção " padrão. • homem passou a vincular ír,. •- tão

dolorosas à idéia de comer

chocolate que um novo 11

•

.1

k Quando eu conduzia terapias particulares, as pessoas me pro" •

• • -

UNHO --- ~_ -a

1 • M LICENÇA!" As pessoas tinham

:.11 - • "Ainda

nem começamos!" Em

a mais sobre esses princípios em meu seminário de Saúde Viva, ou leia
Poder es, Capítulo 10, "Energia: 0 Combustível da Excelência".

164

ANTHONY ROBBINS

geral respondiam "Oh, desculpe!" No instante seguinte, mudavam i o estado
emocional, recuperavam o controle. Era puro histerismo. Aquelas pessoas
que achavam que

não tinham controle sobre suas vidas, demonstravam logo que já sabiam
exatamente como mudar o que sentiam!

Uma das melhores maneiras de interromper o padrão de alguém é fazer
coisas que a pessoa não espera, coisas que são radicalmente; diferentes
de tudo o que já experimentaram

antes. Pense em alguns , meios de interromper seus próprios padrões. Tire
um momento para pensarem alguns dos meios mais agradáveis e vigorosos
para interromper

um padrão de se sentir frustrado, preocupado ou sufocado.

Na próxima vez em que começar a se sentir deprimido, levante-se de um
pulo, olhe para o céu, e grite no seu tom mais idiota:=; "ALELUIA! Meus
pés não estão fedendo

hoje!" Uma ação tola como; essa vai desviar sua atenção, mudar seu
estado, e com certeza alterar o estado de todos ao seu redor, quando as
pessoas perceberem que,

você não está mais deprimido... apenas enlouqueceu!

Se você come demais, numa base regular, e quer parar, eu lhe darei uma
técnica que vai funcionar, sem a menor sombra de dúvi• da, se estiver
disposto a se empenhar.

Na próxima vez em que se, descobrir comendo demais num restaurante,
levante-se de um pulo,', recue dois ou três passos, aponte para sua
cadeira, e grite o mais alto

que puder: "PORCO!" Garanto que se fizer isso três ou quatro', vezes, à vista de uma porção de pessoas, nunca mais vai comer de• mais! Passará a vincular uma dor intensa a esse comportamento.'. Basta se lembrar de uma coisa: quanto mais clamorosa for a sua maneira de romper um padrão, mais eficaz será. Uma das distinções fundamentais para se interromper um padrão é a necessidade de fazê-lo no momento em que o padrão se torna recorrente. Interrupções de padrões nos acontecem todos os dias. Quando você diz "Acabei de perder a sequência de pensamento"; está indicando que algo ou alguém interrompeu seu padrão de concentração.

Alguma vez já esteve profundamente absorvido numa conversa com um amigo, alguém interrompeu-o por um momento e depois você retomou o diálogo especulando "Onde é mesmo que estávamos?" Claro que isso já lhe aconteceu, e é um exemplo clássico de interrupção de padrão.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 165

Basta se lembrar que se queremos criar uma mudança, e aprendemos no passado a obter prazer de um curso indireto, que inclui série de consequências negativas, precisamos romper esse padrão. Precisamos desmontá-lo além do reconhecimento, encontrar novo padrão (esse é o passo seguinte), e condicioná-lo várias vezes, até que se torne o enfoque consistente.

COMO ROMPER PADRÕES LIMITADORES DE SENTIMENTO E AÇÃO

Frequência é verdade que interromper um padrão muitas vezes de mudar praticamente qualquer pessoa. Uma maneira simples de ser um padrão é distorcer as sensações que

vinculamos às nossas ideias. A única razão para ficarmos transtornados é o fato de re,ntarmos as coisas em nossas mentes de uma determinada maneira. Por exemplo, se seu

chefe grita com você, e mentalmente substitui a experiência pelo resto do dia, imaginando-o a gritar de muitas e muitas vezes, vai se sentir cada vez pior. Por que

porque a experiência continue a afetá-lo? Por que não pegar o reem sua mente, e riscá-lo tantas vezes que não mais será capaz de experimentar aqueles sentimentos? Talvez

até você possa fazer com isso se torne divertido!

Experimente isso agora, fazendo o seguinte: Pense numa situação que o faz se sentir triste, frustrado, ou furioso. Agora, faça os primeiros passos do NAC, que já analisamos.

Se você se sente agora por causa da situação, como gostaria de ser capaz de se sentir? Por que quer se sentir assim? São as sensações que vinculam a situação que o impedem

de se sentir como deseja. Não maravilhoso se pudesse se sentir bem? Agora, aplique em si

alguma pressão de alavanca. Se não mudar como se sente a situação, como continuará a se sentir? Muito mal, apostar! Quer pagar esse preço, e carregar sempre

essas sensações negativas em relação à pessoa ou situação? Se pudesse agora, não se sentiria melhor?

166

ANTHONY ROBBINS

O PADRÃO DE DISTORÇÃO

Você já dispõe de alavanca suficiente; agora, distorça os padrões enfraquecedores, até que não mais afluam. Depois de ler isto, dê os passos seguintes:

1) Veja em sua mente a situação que tanto o incomodava. Projete-a como se fosse um filme. Não fique transtornado com isso; apenas assista uma vez registrando tudo o que aconteceu.

2) Transforme a experiência num desenho animado. Acomode-se em sua cadeira, com um sorriso largo e tolo, respire fundo, e projete a imagem de trás para a frente, o mais depressa que puder, vendo tudo acontecer ao inverso. Se alguém disse alguma coisa, observe-o engolindo as próprias palavras! Deixe o filme correr para trás

bem depressa, depois projete-o para a frente ainda mais depressa. Mude agora as cores das imagens, a fim de que os rostos de todos tenham as cores do arco-íris. Se

há alguém em particular que transtorne, faça com que suas orelhas se tornem enormes, como as de Mickey Mouse, e que seu nariz cresça como o do Pinóquio.

Faça isso pelo menos uma dúzia de vezes, para a frente e para trás, para os lados, riscando o registro das imagens com tremenda velocidade e humor. Crie alguma

música em sua mente ao fazer isso. Pode ser a sua música predileta, ou alguma melodia típica de desenho animado. Vincule esses sons estranhos à imagem antiga que tanto

o transtornava. Isso vai com certeza mudar as sensações. A chave de todo o processo é a velocidade com que você faz o filme voltar, e o nível de humor e exagero

que consegue associar.

3) Pense agora na situação que o incomodava, e verifique como se sente agora. Se foi feito com eficácia, você terá rompido padrão tantas vezes, e com tanta facilidade,

que achará difícil, a mesmo impossível, retornar a esses sentimentos negativos. Isso pode

ser feito com coisas que o vêm incomodando há anos. É com frequência um método muito mais eficaz do que tentar analisar as razões de uma situação, o que não muda as

sensações que você vive à situação. Por mais simplista que possa parecer, a distorção eficaz de situação funcionará na maioria dos casos, mesmo quando há trauma envolvido. Por que funciona? Porque todos

os nossos sentimentos

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR

167

criados nas imagens que focalizamos na mente, e nos sons e sensações vinculamos a essas imagens específicas. A medida que mudamos as imagens e sons, mudamos como sentimos.

Efetuada-se esse condicionamento várias vezes, fica difícil voltar ao padrão antigo.

Uma maneira de romper o padrão é simplesmente parar de fazer uma coisa. Se você deixa de manter um padrão, o caminho neural dissipará pouco a pouco. Depois que uma conexão

neural é

estabelecida, o cérebro sempre terá um caminho aberto, mas este a-se mais ou menos obstruído se não for usado. Como qualquer outra coisa, se você não usar, começa a perder.

Agora que você já rompeu o padrão que o continha, tem o espaço aberto para...

PASSO QUATRO

Crie uma Alternativa Fortalecedora

quarto passo é absolutamente essencial para se consolidar a ação a longo prazo. Na verdade, o fracasso da maioria das pessoas em encontrar um caminho alternativo para sair

da dor e assujos sentimentos de prazer é causa principal para que suas tentativas de mudança sejam apenas temporárias. Muitas pessoas chegam ao ponto em que têm de mudar,

em que a mudança é imperativa, e vinculam muita dor ao padrão antigo, e muito prazer à ideia de mudar. Até interrompem seus padrões. Depois disso, no entanto, não têm para

substituir o padrão antigo!

lembre-se de que todos os seus padrões neurológicos são usados para ajudá-lo a se livrar da dor e alcançar o prazer. Esses padrões são bem estabelecidos; podem ter efeitos

colaterais negativos se você aprendeu que um hábito pode livrá-lo da dor, volte a assumi-lo, repetidas vezes, se não encontrou um meio melhor os sentimentos que deseja.

você seguiu cada um dos passos descritos, tem uma noção clara de que queria e do que o impedia de alcançar o objetivo, dispõe de uma

168 ANTHONY ROBBINS

alavanca para si mesmo, interrompeu o padrão, e agora precisa preencher a lacuna com um novo conjunto de opções, que lhe proporcionarão os mesmos sentimentos agradáveis,

sem os efeitos colaterais negativos. A partir do momento em que deixa de fumar, você deve ter um novo meio, ou vários novos meios, de substituir os benefícios, quaisquer

que fossem, que costumava obter do antigo comportamento; os benefícios dos antigos sentimentos ou comportamentos devem ser preservados pelos novos comportamentos

ou sentimentos, ao mesmo tempo em que se elimina os efeitos colaterais. Pelo que você pode substituir a preocupação? Que tal a ação intensa num plano para alcançar

seus objetivos? A depressão pode ser substituída pelo foco em como ajudar outras pessoas necessitadas.

Se você não sabe direito como se livrar da dor e sentir prazer como um substituto ao fumo, bebida, preocupação, ou outra emoção ou comportamento negativo, pode encontrar

as respostas se guindando o exemplo de pessoas que mudaram sua situação. Procure pessoas que efetuaram mudanças permanentes; garanta que vai descobrir que elas tiveram

uma alternativa para substituir o comportamento antigo.

Um bom exemplo disso é o meu amigo Fran Tarkenton. Quando Fran e eu começamos a fazer os meus programas de Poder Pessoal na televisão, ele tinha um hábito que me

surpreendeu. Era viciado em mascar tabaco. Eu estava numa reunião com Fran, e de repente ele virava a cabeça e cuspiu. Não combinava com a imagem daquele homem vigoroso

e elegante. Mas há mais de vinte anos que ele fazia isso.

Como Fran me diria depois, mascar tabaco era um dos seus maiores prazeres na vida. Era como seu melhor amigo. Se estava viajando e sentia-se sozinho, podia mascar

tabaco, e a solidão

acabava. Ele chegou a comentar para alguns amigos que se tivessem de optar entre sexo e mascar tabaco, escolheria mascar tabaco. O que acham disso como uma falsa neuroassociação? Ele abriu um caminho para sair da dor e alcançar o prazer através do ato de mascar tabaco. Depois de anos de uso e reforço contínuos,

criou uma linha-tronco neural do tabaco para o prazer; portanto, esse era o seu caminho predileto de mudança.

O que lhe aconteceu para mudar o comportamento? Ao final, ele

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 169

obteve obtendo uma alavanca bastante forte para si mesmo. Um dia, com uma pequena ajuda de "um amigo", Fran começou a perceber que mascar tabaco era uma tremenda incongruência

com a qualidade de homem que se tornara. Representava uma falta de controle sobre sua vida, e como o comando da vida é um dos valores mais altos para Fran, esse era

um padrão que não podia deixar de romper. Era poroso demais se encontrar nessa posição. Começou a orientar o cérebro para a possibilidade de câncer na boca. Imaginou

isso extremamente nitidez, até que foi se afastando da ideia de mascar tabaco. O gosto passou a repugná-lo. As imagens ajudaram-no a criar uma alavanca para si mesmo e interromperam

o padrão que ele usava vinculando prazer ao uso de tabaco.

O passo seguinte mais importante foi a descoberta de novos meios obter prazer muito mais eficazes do que o tabaco. Ele se empenhou no trabalho como nunca antes, e começou

a produzir resultados que pararam a sua empresa, a Knowledge Ware, numa das mais bem-sucedidas companhias de software de Wall Street. Com um vigor ainda maior, agora que

precisava de uma nova companhia, decidiu atrair uma proa real, e encontrou a mulher de seus sonhos, aprendeu a obter do casamento todos os tipos de emoções e sentimentos

que nunca fora capaz de obter de qualquer outra fonte.

Muitas vezes, se apenas rompemos os padrões antigos, o cérebro procura automaticamente por um padrão substituto para nos proporcionar os sentimentos que desejamos. É

por isso que as pessoas

que rompem o padrão de fumar podem às vezes engordar: o cérebro procura por um novo meio de criar os mesmos tipos de sentimentos agradáveis, e as pessoas a comer em grandes

quantidades para obtê-los. A chave, portanto, é escolhermos conscientemente os nossos comportamentos ou sentimentos com que vamos substituir antigos.

ESTUDOS DE TRANSFORMAÇÃO

A pesquisadora Nancy Mann realizou um estudo estatístico para avaliar o nível de reabilitação em usuários de drogas reformados, descobrindo que um comportamento substituto parece

desempenhar

170

ANTHONY ROBBINS

um importante papel, mesmo nesse complexo campo de mudança.* O primeiro grupo no estudo foi obrigado a renunciar ao vício por alguma pressão externa, muitas vezes

aplicada pelo sistema judiciário. Como já ressaltamos na parte sobre alavanca, a pressão externa raramente tem um impacto duradouro. Como era de se prever, esses

homens e mulheres voltaram ao vício antigo assim que a pressão foi suspensa, ou seja, assim que saíram da prisão.

Um segundo grupo desejava realmente largar o vício, e tentou por iniciativa própria. Sua alavanca era basicamente interna. Em decorrência, as mudanças de comportamento duraram muito mais, em alguns casos até por dois anos depois do empenho inicial. O que acabava acarretando uma recaída era o surgimento de uma quantidade significativa

de estresse. Quando isso ocorria, as pessoas retornavam com frequência ao vício das drogas, como um meio de se livrar da dor e alcançar o prazer. Por quê? Porque

não haviam encontrado um substituto para o antigo caminho neural.

O terceiro grupo substituiu o vício por uma nova alternativa, algo que lhes proporcionava os sentimentos que haviam procurado originalmente... ou talvez algo que

fizesse com que se sentissem ainda melhor. Muitos encontraram relacionamentos satisfatórios, esclarecimento espiritual, uma carreira em que podiam se empenhar com

afinco. Em consequência, muitos nunca voltaram ao vício antigo, e a maioria resistiu em média por mais de oito anos, antes que ocorresse algum retrocesso.

As pessoas que conseguiram se livrar do vício em drogas seguiram os primeiros quatro passos do NAC, e foi por isso que obtiveram tanto êxito.

Algumas, no entanto,

só se mantiveram firmes du-

rante oito anos. Por quê? Porque não utilizaram o quinto e crucial passo do NAC.

*Mann, Nancy: "A Diagnostic Tool with Important Implications for Treatment of Addiction: Identification of Factors Underlying Relapse and Remission Time Distributions",

The International Journal of the Addictions (1984).

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 171 PASSO CINCO

Condicione o Novo Padrão Até que Seja Consistente

1. . . - ~ . . .
1 - ~ - . . -
r . w m
1 . - - . .
.
. - . w . . . - . . . -
. I I I ' I ~ I . . . - f
.
'11- f . . ' I ' I ' I " I ' I . I . I '
I
I I I I ' I ~ I I I I ' "
I ~ ' I I ' l " I I I I I ' .
I ' I' I I ' I' I ~
. -
1 . 1 - -
- ~ I
. . . 1 -
. . . - -
1 - i . . . i . . -
- W . W
. - . - ~ ~ f -
. . " f
1 -

1 - 1
. . . W W W i
1 ~ - f " . W - . . .
1 I I I I I
.
Ir 1 1 . . . W
i 1 ' I I . . .
172

portamento. Como você pode se recompensar pelo sucesso? Não espere ter passado um ano sem fumar. Assim que passar um dia, dê uma recompensa a si mesmo! Não espere

até perder trinta quilos. Não espere até perder um quilo que seja. No instante em que for capaz de , empurrar o prato para o lado ainda com comida, trate de se congratular. Determine uma série de objetivos a curto prazo, de pequenos marcos, e à medida que alcançar

cada um, trate de se recompensar imediatamente. Se esteve deprimido ou preocupado, agora, a cada vez que agir, em vez de se preocupar, ou a cada vez que sorrir quando

alguém lhe perguntar como vai, e responder "Muito bem", procure se recompensar por já ter começado a efetuar as mudanças necessárias para garantir seu sucesso a

longo prazo. X

Assim, o sistema nervoso aprende a vincular grande prazer à mudança. As pessoas que querem emagrecer nem sempre vêem resultados imediatos - em geral, perder um quilo

não transforma ninguém, milagrosamente, numa Elle McPherson ou num Mel Gibson. Portanto, é importante se recompensar assim que tomar algumas ações específicas, ou

fizer qualquer progresso emocional positivo, como optar em correr ao redor do quarteirão, em vez de correr para o McDonald's mais próximo. Se não fizer isso, você

pode se descobrir a pensar: "Muito bem, perdi um quilo até agora, mas ainda estou gordo. Isso vai durar para sempre. O caminho a percorrer é tão longo..." Com isso,

você pode usar essas avaliações a curto prazo como desculpas para se empanturrar.

A compreensão do poder de reforço vai acelerar o processo de condicionar um novo padrão. Recentemente tive o prazer de ler um excelente livro, que recomendo às pessoas

que desejem fazer um es

tudo meticuloso sobre o condicionamento. É Don't Shoot the Dog!, de Karen Pryor. O livro apresenta algumas distinções simples sobre a modificação do comportamento

animal que se comparam com as minhas próprias distinções, adquiridas ao longo de anos, sobre a moldagem do comportamento humano.

O fascinante é constatar como os animais e os seres humanos;; são parecidos em termos de forças que impulsionam nossas ações. O conhecimento dos fatores fundamentais

do condicionamento nos permite assumir o controle dessas forças, e criar o destino que es- ; colhermos. Podemos viver como animais, manipulados pelas circuns

ANTHONY ROBBINS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 173

cias e pelas pessoas que nos cercam... ou podemos aprender com s leis, usando-as para aproveitar ao máximo todo o nosso pocial. Pryor analisa em seu livro como aprendeu

a utilizar a dor -a treinar animais, ao longo dos anos: chicotes e uma cadeira para óes, o freio para cavalos, a coleira para cachorros. Mas enfrentou iculdades

quando começou a trabalhar com golfinhos, porque eles oplesmente nadavam para longe quando tentava lhes aplicar al dor! Isso levou-a a desenvolver uma compreensão mais proa da dinâmica do treinamento de reforço positivo.

"Não há nada que o treinamento não possa fazer.

Nada está além de seu alcance. Pode j#ansformar a moral ruim em boa; pode destruir maus princípios e recriar os bons; pode elevar homens e anjos."

- MARK TWAIN

iro princípio organizador de qualquer tipo de "Condicionamento ucesso" é o poder do reforço. Devemos saber que, para produzir ina forma sistemática qualquer comportamento ou emoção, devereriar um padrão condicionado. Todos os padrões são os resulta

~e reforço; de forma mais específica, a chave para criar a consisem nossas emoções e comportamentos é o condicionamento.

A LEI DO REFORÇO

padrão de emoção ou comportamento que seja reforçado de o contínuo se tornará uma reação automática e condicionalquer coisa que deixamos de reforçar acabará por se dissipar.

s reforçar nosso comportamento ou o de outra pessoa atrareforço positivo; ou seja, a cada vez que produzimos o com-

174

portamento que desejamos, damos uma recompensa. Essa recompensa ; pode ser um elogio, um presente, um novo privilégio etc. Ou podemos usar um reforço negativo. Pode

ser uma cara amarrada, um barulho qualquer, até uma punição física. É fundamental compreender que o reforço não é a mesma coisa que punição e recompensa. Reforço

é a reação a um comportamento imediatamente depois que ocorre, enquanto a punição e recompensa podem ocorrer muito tempo depois, i,

ANTHONY ROBBINS

Q MOMENTO E TUDO

O momento apropriado é absolutamente fundamental para o condicionamento eficaz. Se um técnico grita "Sensacional!" quando seu time de basquete executa uma jogada

perfeita, o impacto é muito maior do que se esperasse até a reunião no vestiário. Por quê? Por. que sempre queremos vincular as sensações de reforço ao padrão que está ocorrendo.

Um dos problemas de nosso sistema judiciário é que as pessoas. que cometem atos criminosos muitas vezes só são punidas anos depois. Em termos intelectuais, podem

saber o motivo para a punição, mas o padrão de comportamento que gerou esse problema permane-' ce intacto - não foi interrompido, não teve qualquer dor vinculada.

Essa é a única maneira de mudar de fato nossos comportamentc e emoções a longo prazo. Devemos treinar o cérebro para fazer as coisas que são eficazes, não em termos

intelectuais, mas sim neurológ-, cos. O desafio, sem dúvida, é que a maioria das pessoas não compreen-; de que sempre estamos todos condicionado uns aos outros,

e moldando os comportamentos uns dos outros; e com frequência, condicionamos; as pessoas de uma forma negativa, em vez de positiva.

Um exemplo simples ocorreu com o ex-namorado de minha filha Jolie. Ela andava muito ocupada com a escola, aulas de dança, e uma, peça em que participava. Ele queria que Jolie lhe telefonasse todos os dias; e quando ela deixou de ligar por alguns dias, o namorado caiu, sofreu muita dor no telefonema seguinte. Era evidente que ele queria que Jolie o procurasse com mais frequência, mas sua estratégia para o reforço foi pressioná-la e censurá-la quando ela ligou. Alguma vez você já foi culpado disso? Se quer que seu namorado, namorada, cônjuge, ou outra pessoa significativa o procure contate

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

175

essa frequência, acha que seria eficaz pressionar para esse contato? quando a pessoa finalmente liga, você atende com declarações como finalmente você se lembrou de

que o telefone existe! E um milagre que tenho sempre de tomar a iniciativa de ligar para você?" O que você está fazendo, no fundo, é condicionar a pessoa a ligar

para você! Está causando dor pela própria coisa que tanto quer. O que acontecerá em consequência? A dor ficará vinculada a ligar para você; a pessoa passará a evitar

ainda mais no futuro. No caso de Jolie, esse padrão era contínuo, persistindo por muito tempo até que ela sentiu que não poderia vencer. Se não telefonasse, não teria dor. Se telefonasse,

teria dor. Como vocês podem imaginar, padrão de reforço negativo impregnou muitos aspectos do relacionamento dos dois, e acabou levando ao seu encerramento.

Se você deseja mesmo que alguém o procure, então precisa lidar com satisfação quando a pessoa telefona. Se disser que não, que não ama, como fica feliz por falar

com ela, não acha a pessoa se tornará mais propensa a ligar de novo? Lembre-se e deve vincular prazer a qualquer comportamento que deseja alguém repetir.

Em minhas consultas a empresas, através dos Estados Unidos, vejo que a maioria tenta motivar seus empregados pelo uso de negativo como estratégia primária, usando o

medo da punição como o elemento fundamental. Isso pode dar certo a curto prazo, mas não a longo prazo. Mais cedo ou mais tarde, as empresas se encontram com o mesmo problema da Europa Oriental: as pessoas só trabalham por algum tempo, e depois se revoltam.

segunda grande estratégia usada pelas empresas é o incentivo. Embora seja uma excelente ideia, em geral apreciada, há um problema com a sua eficácia. Sempre surge um ponto

de retorno decrescente em todos os incentivos adicionais induzem a uma maior produtividade no trabalho das pessoas. A verdade é que a maioria das pessoas descobre que há um limite

ao que se pode fazer nessa área. Se reforça constantemente com dinheiro, as pessoas passam a esperar retorno econômico imediato quando fazem algo de grande importância para o trabalho

apenas pela recompensa financeira, e não sabem alguma coisa se não a obtiveram, reduzindo a capacidade da empresa de atender às demandas econômicas dos empregados.

176

A terceira e mais eficaz maneira de motivar as pessoas é através do desenvolvimento pessoal. Ajudando-se os empregados a crescerem e se expandirem em termos pessoais,

eles passam a se sentir mais entusiasmados pela vida, pelas pessoas e seus empregos. Isso faz com que queiram contribuir ainda mais. Agem assim por um senso de orgulho pessoal, em vez de qualquer pressão exterior. Isso não significa que não se deva ter um programa de incentivos econômicos; apenas é preciso cuidar para se ter também o mais poderoso de todos os incentivos, que é o de ajudar as pessoas a se expandirem e crescerem.

ANTHONY ROBBINS

PROGRAME O REFORÇO PARA A MUDANÇA PERDURAR!

Quando você começa a instituir um novo comportamento ou um novo padrão emocional, é muito importante que reforce a si mesmo, ou a alguma outra pessoa para a qual

tenta estabelecer esses novos padrões. No início, sempre que efetuar o comportamento desejado (por exemplo, empurrar para longe um prato ainda com comida), você

precisa oferecer um reconhecimento a si mesmo - um reforço agradável de um tipo que possa apreciar e desfrutar. Mas se reforçar o comporta-

mento em cada ocasião subsequente, as recompensas acabarão por não ter mais efeito, deixarão de ser apreciadas. O que num momento foi uma surpresa única e agradável, vai se tornar uma norma esperada.

Por causa do meu compromisso de ajudar os necessitados, sem-; pre que passo por aeroportos dou dinheiro às pessoas que me pedem. Nunca esquecerei um homem em particular, que esmolava num ponto determinado de um terminal que eu freqüentava. Mas uma manhã eu estava com pressa, e não tinha qualquer dinheiro no bolso. Ao passar por

ele, sorri e disse:

"O bem e o mal, recompensa e punição, são os únicos motivos para uma criatura racional: constituem a espora e o freio pelos quais toda a humanidade é impulsionada e guiada."

- JOHN LOCKE

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

177

```

•      • • W      W      • - - •.      • . •
1' - •      • . • ' • '      • W      • '      • . . .
r. "í'      -      .í      .i'      i"      • . . . - '
•      ••      ' •• •      • . . . W • • ' W      •
Y I      •      •      •      •      •      •      •
•      • •      • • -
1 •      •      •      I I ~ I      I      I      I      '
I '      ' I      I
1 '      ' •      •      •      •      •      •      •
~. 1      • • - • • •      ••      •      •      • • 1
1 '      •      - • •      •      •      •      •      •
~ 1 •      •      •      •      •      •      •      •
•      • '      •      •      •      •      •      •
1      ' • • •      •      •      •      •      •      •
•      •      •      •      •      •      •      •
' 1 •      •      •      •      •      •      •      •
1 1 ' 1 •      •      •      •      •      •      •      •
1 1 • ' • •
1'I - •      •• •• -      •      •• •• •• •• •• '
111 •      •      •      •      •      •      •      •
•      • • Y.
••. • • ••      • • ••      • '      ' I

```

Y. 1 Y.
I I I ' 'II I' `III III' I I II III II I
I I I 'h
- - . -
1 1 1
1'1. . . . Y. - ."
. . . 1
1-f1W f . . .W . . . - - . . . i-
- . - " i - . . .
. W ' ' . III'
- . . .
1 . 1 ' . . - . ' . .
. . . .
1. w1
. . . .
' i
W W . . . -
. . . W W W W
1 " . - . . . - . - .
' .
1' 1' - . . .
1 . . - - .
. . .
l üiY~~íI-17RäiY~~•Z~7i•Ti7äil~~f~9f~Yi liY7í~.IF~Y~~üY7•~7fT~~ü~
178

ANTHONY ROBBINS

perar uma parte do dinheiro, para manter as pessoas na expectativa de que podem tirar a sorte grande.

E por isso que as pessoas que interrompem um hábito nocivo (como fumar ou jogar) por um período de meses, e depois decidem "experimentalmente só mais uma vez", estão

na verdade reforçando o próprio padrão que tentavam romper, e tornando muito mais difícil a libertação do hábito pelo resto da vida. Se você fuma mais um cigarro,

estimula o sistema nervoso a esperar que, no futuro, volte a se recompensar dessa maneira. Mantém essa neuroassociação ativa, e até fortalece o próprio hábito que tenta romper!

Se você deseja reforçar o comportamento de uma pessoa a longo prazo, pode querer utilizar o que é conhecido como programa fixo de reforço. Em seu livro, Karen Pryor

descreve o treinamento de um golfinho para dar dez saltos. Para se ter certeza de que o golfinho vai pular dez vezes, você precisará recompensá-lo no décimo salto,

em todas as ocasiões. Não se pode exigir comportamentos demais antes do reforço ocorrer, mas se o golfinho só for recompensado no décimo salto, logo aprende que

não precisa fazer muito esforço nos nove saltos anteriores, e a qualidade declina.

E a mesma reação que podemos observar em pessoas que recebem um cheque de pagamento a cada quinzena. Os empregados sabem que há certas coisas que se esperam dele,

pelas quais recebem uma com *; pensação regular. O problema é que muitas pessoas aprendem a fazer apenas o mínimo necessário para receberem a recompensa, porque

não há surpresa. No trabalho, o pagamento é esperado, sem dúvida. Mas se for a única recompensa, então os trabalhadores farão apenas o que se espera deles, e o mínimo possível pelo pagamento.

Mas se houver surpresas ocasionais - como reconhecimento gratificações, promoções e outros incentivos - eles farão o esforço, extra, na esperança e expectativa de

que serão recompensados e recompensados. Lembre-se de que essas surpresas não devem ser previsíveis, ou se tornam ineficazes, consideradas como certas - a expectativa

é que impulsionará o comportamento. Varie as recompensas, o, obterá melhores resultados ao efetuar a mudança em si mesmo, o em qualquer pessoa sob a sua supervisão.

Há um terceiro instrumento para o reforço que também pode ser usado: é conhecido como o jackpot, o prêmio acumulado, o

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

179

ande prêmio. Um jackpot pode ajudá-lo a ampliar o reforço. Se, por exemplo, você dá de vez em quando a um golfinho não apenas um peixe, mas três ou quatro, por seu

comportamento, isso o leva a esperar ainda mais, cria a expectativa de que em troca do esforço pode haver uma enorme recompensa. Com o golfinho a semear empenhar

ao máximo.

Os seres humanos reagem de forma similar. Nas empresas, com frequência, quando as pessoas recebem recompensas muito maiores do que esperavam, isso pode criar uma grande

motivação para continuarem a prestar grandes serviços no futuro, na expectativa de receberem uma recompensa ainda maior. O mesmo princípio pode funcionar como mágica

com seus filhos!

CRIE UM "SALTO INICIAL"

princípio do jackpot pode também ser usado com alguém que não é motivado a produzir quaisquer resultados. Mais uma vez, se os golfinhos têm um golfinho que parece

não conseguir motivar, às vezes lhe dar uma dúzia de peixes, mesmo que o animal tenha feito nada para merecer. O prazer que isso cria pode ser suficiente para romper

o antigo padrão do golfinho, levando-o a o estado de prazer que depois se mostrará disposto a ser treinado. Os seres humanos também são assim. Se alguém que parece

ter feito nada certo recebe de repente uma recompensa, apenas por paixão e interesse, isso pode estimulá-lo a assumir novos e tipos de comportamento e desempenho.

Uma coisa mais importante para se lembrar sobre o condicionamento, portanto, é reforçar o comportamento desejado imediatamente. No instante em que você se descobrir a reagir

com jovialidade ao que costumava irritá-lo, trate de se reforçar. Faça-o de novo, e crie um novo prazer. Ria bastante. Lembre-se de que cada vez que você tem uma sensação

emocional forte, seja positiva ou negativa, está

uma conexão em seu sistema nervoso. Se repetir esse caminho muitas vezes, visualizando a mesma imagem que o faz se sentir feliz o faz rir, descobrirá que é mais fácil ser

forte ou rir no futuro padrão ficará consolidado.

180

No instante em que você, ou qualquer outra pessoa que queira reforçar, fizer algo certo, crie uma recompensa imediata. Reforce sistematicamente com o tipo de recompensa que você, ou a outra pessoa, mais deseja. Dê a si mesmo a recompensa emocional de tocar sua música predileta, sorrir, ou se ver alcançando seus objetivos. O condicionamento é fundamental. É assim que produzimos resultados consistentes. Mais uma vez, lembre-se de que qualquer padrão de comportamento emocional que for reforçado ou recompensado numa base sistemática se tornará condicionado e automático. Qualquer padrão que deixamos de reforçar acabará por se dissipar. Agora que você já deu os cinco primeiros passos, vamos passar à, para o passo final...

ANTHONY ROBBINS

PASSO SEIS

Experimente!

Vamos revisar o que você realizou: determinou o novo padrão de emoção ou comportamento que deseja; providenciou uma alavanca pessoal para a mudança; interrompeu o padrão antigo; descobriu uma nova alternativa; e se condicionou até se tornar consistente. O único passo que resta é experimentá-lo para ter certeza de que vá funcionar no futuro.

Uma das maneiras de se fazer isso, ensinada na Programação Neurolingüística, é a "sondagem do futuro". Isso significa que você deve imaginar a situação que costumava

frustrá-lo, por exemplo, e verificar se de fato ainda causa alguma frustração, ou se já foi substituída por seu novo padrão de se sentir "fascinado". Se normalmente

você ainda tem o impulso de fumar cada vez que se sente aflito imagine-se numa situação angustiante, e verifique se em vez de não sejo de fumar sente o impulso de

ler, correr, ou qualquer nova atividade nativa a que se condicionou. Imaginando os mesmos estímulos que costumavam desencadear sua antiga emoção ou comportamento,, constatando

com certeza sua nova alternativa fortalecedora é automática, você saberá que esse novo padrão funcionará no futuro.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 181

Além disso, você deve testar a ecologia da mudança que acabou efetuar. A palavra "ecologia" implica no estudo das consequências. Qual será o impacto dessas mudanças

que você efetuou em si mesmo nas pessoas ao redor? Elas vão apoiar suas iniciativas e relançamentos pessoais? Certifique-se de que esse novo padrão será apropriado, baseado

em seu atual estilo de vida, convicções e valores. Apresento a seguir uma lista de conferência simples, que você pode usar para se ajudar a ter certeza de que seu novo

padrão de isso vai durar, e é apropriado.

A VERIFICAÇÃO ECOLÓGICA

1 Certifique-se de que a dor está plenamente associada ao antigo padrão.

Quando você pensa em seu antigo comportamento ou sentimento, imagine e sente coisas que agora são dolorosas, em vez de agradáveis?

Certifique-se de que o prazer está plenamente associado ao novo padrão.

Quando você pensa em seu novo comportamento ou sentimento, imagine e sente coisas que agora são agradáveis, em vez de dolorosas?

Alinhe-se com seus valores, convicções e regras.

O novo comportamento ou sentimento é coerente com os valores, convicções e regras em sua vida? (Analisaremos essa questão em capítulos posteriores.)

Certifique-se de que os benefícios do antigo padrão foram mantidos.

O novo comportamento ou sentimento ainda vai lhe permitir obter os benefícios e sensações de prazer que o antigo padrão costumava lhe proporcionar?

Sondagem futura - imagine-se a assumir esse novo 1 comportamento no futuro.

Imagine a coisa que seria desencadeada se você adotasR se o antigo padrão. Adquirir a certeza de que pode usar o É novo padrão, em vez do antigo.

182 ANTHONY ROBBINS

Se sua tentativa de criar esse padrão não durar, você precisa voltar ao Passo Um. Possui mesmo uma definição do que deseja, e por que deseja?

Revise o Passo Dois; a maioria das pessoas que tentou em vão fazer uma mudança geralmente não tinha pressão de alavanca suficiente. Talvez você precise assumir um

compromisso público, a fim de obter mais alavanca para si mesmo. Fale com pessoas que não vão deixá-lo esquecer!

"Bi, valentão... estou cansado de suplicar."

Se você sente que há alavanca suficiente, verifique o Passo Truí se sabe o que quer, e dispõe de alavanca suficiente, é bem possível que seja como a mosca, batendo

repetidamente contra o vidro d

e a n

P

1 c n P

P

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

ela. Fez as mesmas coisas muitas e muitas vezes, com mais e is intensidade, mas não mudou seu enfoque. Você tem de interrnp seu padrão.

-- Se sente que todos esses passos estão certos, passe para o Pasuatro. Se seus esforços ainda não produziram uma mudança, idente que está omitindo esse passo. Encontre

uma nova altertiva fortalecedora para sair da dor e entrar no prazer, tão podesa e conveniente quanto o seu antigo enfoque. Tudo isso signifique você tem agora uma

oportunidade de explorar a possibilidade c ser um pouco mais criativo. Procure um modelo - alguém que conseguiu eliminar esse hábito ou conjunto de emoções negativas

você quer mudar.

Se começou a efetuar uma mudança, mas depois não continuou, io que não reforçou o padrão com prazer suficiente. Use o Passo co, o condicionamento. Utilize tanto

o programa variável quan

o fixo de reforço para garantir a permanência de seu novo padrão Walecedor.

Viseis passos no NAC podem ser usados para qualquer coisa: difides nos relacionamentos, problemas no trabalho, empacar num irão de berrar com os filhos. Digamos

que você se preocupa decom coisas sobre as quais não tem nenhum controle. Como usar os seis passos para mudar esse padrão enfraquecedor?

x 1) Pergunte a si mesmo: "O que eu quero fazer em vez de me Dcupar?,,

2) Providencie uma alavanca, e compreenda o que a preocupar faz para destruir sua vida. Leve ao limiar; verifique o quanto ia à sua vida, em última análise, para que não deseje mais pagar preço. Imagine a alegria de se livrar dessa angústia, e ser real livre, de uma vez por todas!

0) Interrompa o padrão! Cada vez que se preocupar, trate de oer o padrão, de uma maneira afrontosa. Enfie o dedo no nariz, ou grite bem alto "Que linda manhã!"

0) Crie uma alternativa fortalecedora. O que fará em vez de se eupar? Pegue sua agenda, e escreva um programa do que pode 'de imediato. Talvez deva sair para correr

um pouco; e durante rcício, poderá pensar em novas soluções.

183

184

ANTHONY ROBBINS

5) Condicione o novo padrão; imagine e ensaie de uma forma vívida esse novo padrão, com tremenda intensidade emocional e repetição, até que o novo pensamento, comportamento ou padrão

emocional se torne automático. Reforce com o primeiro passo: imagine-se a alcançar o êxito, muitas e muitas vezes. Ver os resultados ; com antecedência pode lhe

proporcionar o prazer que deseja. Use a repetição e a intensidade emocional para condicionar o novo padrão, até que seja consistente.

6) Verifique se funciona. Pense na situação que costumava preocupá-lo, e observe se já não o preocupa mais.

Você pode usar esses seis passos do NAC até para negociar um contrato.

1) O primeiro passo é fixar as bases. Defina o que quer, e o que impediu-o de conseguir. O que a outra parte quer? Quais os benefícios para ambos? Como saber que

tem um bom contrato?

2) Crie uma alavanca, levando a outra pessoa a vincular dor a não fechar o negócio, e prazer a realizá-lo.

3) Interrompa o padrão de qualquer convicção ou idéia que' esteja impedindo a consumação do negócio.

4) Crie uma alternativa em que nenhum dos dois pensou antes,' e que atenderá às necessidades de ambos.

5) Reforce essa alternativa com um reforço constante do seu, prazer e impacto positivo.

6) Verifique se será favorável a todos, uma situação em que todos ganham. Se assim for, negocie uma conclusão bem-sucedida.

Os mesmos princípios podem ser usados para levar as crianças a arrumarem seus quartos, melhorar a qualidade do casamento, estimular o nível de qualidade de sua empresa, obter mais satisfação do trabalho, e tornar seu país um lugar melhor para viver.

1 Diga-se de passagem, às vezes os filhos usam os mesmms seis passos conosco,

numa forma abreviada. Lembre-se do que eu disse;; se você tiver alavanca suficiente e interromper o padrão de alguém com a força necessária, a pessoa vai encontrar

e condicionar um novo padrão. Um amigo meu tentou quase tudo que conhecia para deiaj xar de fumar. Seu padrão finalmente foi rompido. Como? A filha di seis anos

entrou um dia na sala no momento em que ele acendia

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 185

ro. A menina sabia o que queria, tinha alavanca suficiente, e ompeu o padrão do pai ao gritar:

- Por favor, papai, pare de se matar!
 - Mas do que você está falando, querida? Qual é o problema? Ela repetiu, e o pai protestou:
 - Ora, meu bem, não estou me matando.

Amenina balançou a cabeça, apontou para o cigarro, e soluçou: - Por favor, papai, pare de se matar! Quero que você esteja Isente... quando eu casar!

Esse homem já tentara parar de fumar dezenas de vezes, e nada certo... até aquele momento. O cigarro foi abandonado naquele-a, e ele nunca mais fumou desde então.

Com o coração do pai firme em suas mãos, ela obteve no mesmo instante o que dese~. Ele encontrou muitas alternativas para o cigarro que proporcionas mesmas sensações agradáveis.

se você der apenas os três primeiros passos do NAC, pode ser o dente para criar uma tremenda mudança. A partir do momento que decidiu o que quer, obteve uma alavanca,

e interrompeu o ão, a vida com frequência proporciona novos meios de olhar ias coisas. E se a alavanca for bastante forte, você será compea encontrar um novo padrão

e condicioná-lo... e pode muito contar com o mundo para lhe dar o resto.

você tem o NAC da mudança! O fundamento é usá-lo. Mas afará, a menos que saiba para que o está usando. Você precisa o que realmente deseja; deve descobrir...

7

COMO CONSEGUIR O QUE VOCÊ REALMENTE QUER

"São puras todas as emoções que aglutinam e elevam você; é impura a emoção que toma apenas uma parte do seu ser, e assim o distorce." - RAINER MARIA RILKE

É- ME O PRIMEIRO ATAQUE.* - Elvis Presley sempre pedia i Da primeira dose assim, cumprindo um bizarro ritual diário, destinado a providenciar para que dormisse,

depois de uma noite de extenuante desempenho. O assistente de Elvis abria o primeiro envelope e lhe dava "o de sempre": um sortimento multicolorido de, barbitúricos

(Amytal, Carbrital, Nembutal ou Seconal), Quaaludes, Valium e Placidyl, seguindo-se três doses de Demerol, injetadas logo abaixo das omoplatas.

Antes que Elvis dormisse, o pessoal da cozinha, que se mantinha de plantão vinte e quatro horas por dia, punha-se a trabalhar. tipos- 1 tava-se quanta comida ele

conseguiria consumir antes de pegar no

sono. Tipicamente, ele comia três cheeseburgers e seis ou sete banana splits, antes de apagar. Muitas vezes, seus assistentes tinham de remover alimentos de sua

traquéia, para que ele não sufocasse até a

*Goldman, Albert, "Down at the End of Lonely Street", revista Life, junho de 1990.

E E i

~

~IilI~ II I II I

~i I~1

i lil I II II ~ G V i

ill~ IIIIIII~!, I~ IV 'li Iligwll'IIIIIIa;I'lll JII

Im I II IIII í II II i w II I I li

~Id' II III ld~ I !Y 8~ I~ II

II r,íl i,IiIII~I II !ì II Ái~u

~iiiiIQ~I'I'~II IV~ II

Ilul III IIIIpl1 II iñ íí ííí ;;ííí .I I~w J I!IIíí
 IIII II
 IIP IY~IIIIIIÍ íll II ii III ~I vIIIìIII~iI~, ,l;'iIII
 Iííí'I
 16I I IIIi1l1 II I' ~ I III
 I;1~,I I IiI~III I ~ !!I III; I
 III' I I lil ii II III I ~ I I
 I íí á;lll~,~~ II IIII I IIííí pl II ' I I
 IIII VII II'iIIIIII II i9 LII .Il ~ly Iliil
 IIIII'LIIII Ili'II IIII II lil IIII II
 I I
 IU pll I!1114i í IN 'III III'~~! liñ w111 ~IIII
 II,I I,
 II~~ III Ilillllll lu I~ II II'~~II~, i I~uñI ;Iu~
 Ini l
 lu III ;li lllí I II li ~ ~ °Y,~iIV~,~iI~Íí~; vl111
 IIII I i
 Ilu I II I,~, j; I III i I I I iI
 Il~í~l I I p~ I !I III II; ñI
 I V III lul II i II I Y I I li ~LII
 ~ II I~~IIII í I VIM I I I li ~jqv
 Ilp IIII IIII III II i I I I li ~jqv
 II II~III~, ~'II h,,: lul I'I (II ~j,
 IIII IIII IIII iI~d II IJ n ~d
 I,I,~ I,I'I ú IVlj1
 V ii ,III III III 'II If1i
 IiI ~iI~IiIO j1íí V!'~J II,
 Ilu ~ Ihli1 i li I d I I II
 ~I~~ I IVI~II ñ d'~ IííI
 iV ~o III II II ñI I 'II
 Ill~~ál III IGIIII IIII IñIIII IIII^
 II I'~~III II, II. III,
 1I, III , I ~ i (II II' i I I I I ~~~ñ I U I~ V
 í ~ II~a I~ñIII II, í, III '~idl IIIIj IIIí~I IIII
 IñII Id IIIIIÍd II I
 hll~i luil l'll
 II I II IIII III II I ~ I I IIII ~~qy
 u Iilk~lll I Ij'IñI I;Iííí IIII pi~,
 IIII ~I~ IIII I I O Iñ íí lü:~`~i~' ~II VII~I'I'úl
 IIII iI lill=lü
 II IL,li'Ií111 II I~ II ~IIII~ju~LIí~~i;Ylilll I~II:II
 II!i~i; I
 li Yi~ I IIII ' I 'll I iI II '
 I I;i 1:1í1,~
 Ií~ ~II I9 I ~ h ~ ~I I
 7
 11 I II I III , ~ II 1d717111
 11 111 . liI v11 l I1 1; úl
 11
 I IIV UII IIII IIq ñI I I I i III
 ~ly .I II~ IdI +I II IIIí I Y~j1311Ni
 ilu III III~II II Ik ~, Ili ~ IV~ II I iiy di~l
 I~;I, I IpYI311liI, '
 U II!íIIV IIII I I ~III,~~ I II ~II ~! III
 ~I;I~YI
 I I I V íí II II I I c
 I b!! I i uumug~~

ANTHONY ROBBINS

O que ficou demonstrado por essas pessoas é algo bastante familiar para muita gente: 1) Não sabiam o que realmente queriam da vida, e por isso se distraíram com

uma variedade de ânimos artifi

ciais alterantes. 2) Desenvolveram não apenas trilhas neurológicas, mas vias expressas para a dor. E seus hábitos as levavam a percorrer esses caminhos numa base regular.

Apesar de alcançarem o nível de sucesso com que outrora haviam apenas sonhado, e apesar de cercadas pelo amor e admiração de milhões de fãs, tinham muito mais referências

para a dor. Torna ram-se eficientes em gerá-la, depressa e com facilidade, porque haviam criado linhas-troncos para alcançá-la. 3) Não sabiam como fazer para se

sentirem bem. Tinham de recorrer a alguma força exterior para ajudá-las a lidar com o presente. 4) Nunca aprenderam as engrenagens de como orientar conscientemente

o foco de suas mentes. Permitiram que a dor e o prazer do ambiente as controlasse, em vez de assumirem o controle.

Agora, compare essas histórias com uma carta que recebi recentemente de uma mulher que utilizou meu trabalho para mudar de um jeito total e absoluto a qualidade

de sua vida:

Prezado Tony:

Fui bastante maltratada durante toda a minha vida, desde a infância até a morte de meu segundo marido. Em decorrência dos abusos e traumas profundos, desenvolvi

uma doença mental conhecida como Distúrbio de Múltipla Personalidade, com quarenta e nove personalidades diferentes. Nenhuma das minhas personalidades tinha conhecimento

das outras, ou o que acontecera em cada uma de suas vidas.

O único alívio que eu tinha, em quarenta e nove anos de existência como uma múltipla, assumia a forma de um comportamento autodestrutivo. Sei que parece estranho,

mas a automutilação me proporcionava algum alívio. Depois de uma das minhas muitas tentativas de suicídio, fui internada num hospital, e entregue aos cuidados de

um médico. A fim de integrar as personalidades, eu precisava voltar ao trauma original que criara cada personalidade.

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 1\$9

Esse trauma devia ser lembrado, revivido, sentido. Cada um dos meus álteres cuidava de uma função específica, uma capacidade seletiva de recordação, e em geral tinha

um único tom emocional. Trabalhei com um especialista no campo da MPD, e ele me ajudou a integrar todas as quarenta e nove personalidades em uma só. O que me sustentou

ao longo de todos os diferentes processos que usamos foi o sentimento de que muitas das minhas personalidades eram bastante infelizes, e que minha vida se tornara

tão caótica (um alter não sabia o que o outro fazia, e nos descobríamos em todos os tipos de lugares e situações, a tal ponto que não tinha a menor lembrança depois que ocorria a troca). Pensamos que seríamos felizes ao nos tornarmos uma só - o supremo objetivo.

Essa foi minha concepção errada. E que tremendo choque! Vivi um ano de inferno. Descobri-me extremamente infeliz, e lamentando por cada uma das minhas personalidades.

Sentia saudade de cada uma das minhas pessoas, e às vezes as queria de volta, do jeito como eram antes. O que era muito difícil, e cometi mais três tentativas de

suicídio naquele ano, até ser outra vez internada num hospital.

Durante o último ano, assisti por acaso seu programa na TV, e encomendei sua série de fitas para trinta dias, Poder Pessoal. Escutei-as muitas vezes, absorvendo

qualquer coisa que pudesse usar. Minha abertura surgiu quando comecei a escutar suas POWERTALK mensais. Aprendi com você coisas como um ser único que nunca aprendera

como uma múltipla. Aprendi, pela primeira vez em cinqüenta anos, que a felicidade vem de dentro. Como um ser único, tenho agora as lembranças dos horrores que cada

uma das quarenta e nove personalidades sofreu. Quando essas lembranças afloram, sou capaz de contemplá-las, e se por acaso se tornam insuportáveis, posso agora mudar

o foco, como aprendi com você, e não de uma forma dissociativa, como fazia antes. Não preciso mais entrar num transe de amnésia, e assumir outra personalidade.

190

Estou aprendendo mais e mais sobre mim mesma, e também aprendendo a viver como um ser único. Sei que tenho um longo caminho a percorrer, e muita exploração a realizar.

Comecei a definir meus objetivos, e a planejar como alcançá-los. Por enquanto, já estou emagrecendo, e pretendo atingir meu peso ideal no Natal (um belo presente

para mim). Também sei que gostaria de ter um relacionamento com um homem, saudável, sem abusos. Antes de ser internada no hospital, eu trabalhava na IBM, e tive

quatro pequenas empresas. Hoje, estou dirigindo uma nova empresa, muito satisfeita com o aumento nas vendas que consegui promover, depois que recebi alta do hospital.

Passei a conhecer melhor meus filhos e netos, mas, ainda mais importante, passeia conhecer a mim mesma!* Atenciosamente,

Elizabeth Pietrzak

ANTHONY ROBBINS

O QUE VOCÊ QUER?

Pergunte a si mesmo o que realmente deseja na vida. Quer um casamento amoroso, o respeito de seus filhos? Quer muito dinheiro, carros velozes, um empreendimento

próspero, visitar lugares exóticos, ver pessoalmente monumentos históricos? Quer ser idolatrado por milhões de pessoas como artista do rock, ou se tornar uma celebridade

com sua estrela no Hollywood Boulevard? Quer deixar sua marca para a posteridade como o inventor de uma máquina de viajar no tempo? Quer trabalhar como Madre Teresa

para salvar o mundo, ou assumir um papel ativo na criação de um impacto ecológico?

Qualquer que seja a coisa que você queira ou anseie, deve perguntar a si mesmo: "Por que eu quero isso?" Não deseja belos carros, por exemplo, porque no fundo anseia

pelos sentimentos de realização e

prestígio que acha que acarretariam? Por que deseja uma vida familiar maravilhosa? É porque acha que lhe proporcionará sentimentos de amor.

*Publicada com permissão. Hoje, essa corajosa mulher não apenas voltou a trabalhar, mas também faz serviços voluntários num hospital.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 191

intimidade, afeição? Quer salvar o mundo por causa dos sentimentos de contribuição e fazer uma diferença que acredita que isso lhe trará? ~ Em suma, não é verdade

que no fundo você quer apenas mudar a maneira como se sente? Tudo se resume ao fato de que você quer essas coisas ou resultados porque as encara como um meio de

alcançar determinados sentimentos, emoções ou estados que deseja.

Quando beija alguém, o que o faz se sentir bem naquele momento? É o tecido úmido em contato com tecido humano que desencadeia ~o sentimento? Claro que não! Se fosse

verdade, beijar seu cachorro proporciona a mesma coisa! Todas as nossas emoções nada mais são do que uma agitação de tempestades bioquímicas no cérebro... e podemos

acioná-las a qualquer momento. Mas primeiro devemos aprender a assumir o controle consciente delas, em vez de viverem reação. A malícia das reações emocionais são

adquiridas do ambiente. Modelamos iberadamente algumas, e tropeçamos em outras.

A mera consciência desses fatores é a base para a compreensão poder do estado. Sem a menor dúvida, tudo o que fazemos é para witar a dor ou obter prazer, mas podemos

mudar de imediato aqui que acreditamos que vai levar à dor ou ao prazer, pela orientação foco e pela mudança dos estados mental-emocional-fisiológico. mo eu disse

no Capítulo 3 de Poder sem limites:

Um estado pode ser definido como a soma de milhões de processos neurológicos acontecendo dentro de nós - a soma total de nossas experiências em qualquer momento

F determinado. A maioria dos estados ocorre sem qualquer ~ orientação consciente de nossa parte. Demos algo, e reagimos com o ingresso num estado. Pode ser um estado

fértil e útil, ou pode ser um estado árido e limitador, mas não há muito que a maioria das pessoas possa fazer para ~ controlá-lo.

já se descobriu incapaz de recordar o nome de um amigo? Ou mo soletrar uma palavra "difícil"... como "sonho"? Como não foi ? Sabia a resposta, com certeza. Porque

é estúpido? Não, porse encontrava num estado de estupidez? A diferença entre uma íação medíocre ou brilhante não se baseia na sua capacidade, mas

192

ANTHONY ROBBINS

sim no estado de sua mente %u corpo em qualquer momento determinado. Você pode ser talentoso, com a coragem e determinação de Marva Collins, a graciosidade e elegância

de Fred Astaire, a força e resistência de Nolan Ryan, a compaixão e inteligência de Albert Einstein... mas se submergir continuamente em estados negativos, nunca

realizará essa promessa de excelência.

Mas se conhecer o segredo do acesso a seus estados mais férteis, poderá literalmente fazer maravilhas. O estado em que você se encontra em qualquer momento específico determina suas percepções da realidade, e em consequência suas decisões e comportamento. Em outras palavras, seu comportamento não é o resultado de sua capacidade, mas do estado em que se encontra no momento. Para mudar sua capacidade, mude seu estado. Para aproveitar os incontáveis recursos que existem dentro de você, ingresse num estado de aproveitamento e expectativa ativa... e observe os milagres ocorrerem!

Mas como podemos mudar nossos estados emocionais? Pense em seus estados como a operação de um aparelho de televisão. Para ter "cores firmes, com um som incrível", é preciso ligar o aparelho. Ligar sua fisiologia é como dar ao aparelho a eletricidade de que precisa para operar. Se você não tem o essencial, não terá imagem, nem som, apenas uma tela vazia. Da mesma forma, se você não se ligar, usar todo o seu corpo, em suma, sua fisiologia, pode se descobrir incapaz de soletrar "sonho".

Alguma vez já acordou para cambalear ao redor, incapaz de pensar com clareza ou funcionar direito, até que se movimentou o suficiente para o sangue fluir melhor?

Depois que a estática acaba, você está "ligado", e as idéias passam a fluir. Se você se encontra no estado errado, não vai obter qualquer recepção, mesmo que tenha as idéias certas.

Depois que você está ligado, é claro, precisa sintonizar com o canal certo, a fim de alcançar o que realmente deseja. Mentalmente, deve focalizar aquilo que o fortalece.

Não importa o que você foca lize - qualquer coisa em que sintonizar - vai sentir com mais intensidade. Portanto, se não gosta do que está fazendo, talvez seja o momento de mudar o canal.

Há sensações ilimitadas, meios ilimitados de encarar praticamente qualquer coisa na vida. Se o que você faz não funciona, mude o canal, e sintonize com algo que

lhe proporcionará as sensações que sem-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

pre desejou. Todas as sensações por que você anseia estão disponíveis durante todo o tempo, basta sintonizar o canal certo. Há dois meios primeiros, portanto, de

mudar seu estado emocional: pela mudança da maneira como usa seu corpo físico, ou pela mudança do foco.

FISIOLOGIA: O PODER DO MOVIMENTO

Uma das distinções mais importantes que tenho feito, durante os dez últimos anos de minha vida, é simplesmente a seguinte: A emoção é criada pelo movimento. Tudo

o que sentimos é o resultado da maneira como usamos nossos corpos. Até mesmo mudanças mínimas nas expressões faciais ou gestos mudarão a maneira como nos sentimos

em qualquer momento determinado, e por conseguinte a maneira como avaliamos nossas vidas... a maneira como pensamos, e a maneira como agimos.

Experimente algo ridículo por um segundo. Finja que é um maestro um tanto entediado e sisudo, balançando os braços num movimento ritmado. Faça-o bem d-e-v-a-g-a-r.

Não se excite; façao como uma r-o-t-i-n-a, e cuide para que seu rosto reflita um estado de tédio. Repare como se sente. Agora, levante as mãos, bata palmas com toda força, estique os braços para trás o mais depressa que puder, com um sorriso tolo no rosto! Intensifique isso, acrescentando o movimento vocal de um som alto e explosivo

- o movimento do ar por seu peito, garganta e boca vai mudar como se sente de uma forma ainda mais radical. Esse movimento e a rapidez com que o criou, tanto no corpo quanto nas cordas vocais, mudarão no mesmo instante o modo como se sente. r

Cada emoção tem uma fisiologia específica vinculada: postura, respiração, padrões de movimento, expressões faciais. Na depressão, isso é óbvio. Em Poder sem limites,

falei sobre os atributos físicos da depressão onde seus olhos se focalizam, qual é a sua postura e assim por diante. A partir do momento em que aprende a usar o

corpo quando se encontra em determinados estados emocionais, você pode retornar a esses estados, ou evitá-los, pela simples mudança de sua fisiologia. O problema

é que a maioria das pessoas se limita a apenas uns padrões usuais de fisiologia. Nós os assumimos de

193

194

forma automática, sem compreender como é grande o papel que desempenham na determinação de nosso comportamento de um momento para o outro.

Cada um de nós tem mais de oitenta músculos diferentes no rosto, e se esses músculos se acostumam a expressar depressão, tédio ou frustração, então esse padrão muscular

habitual começa lentamente a determinar nossos estados, para não mencionar o caráter físico. Sempre peço às pessoas em meu seminário. Encontro com o Destino™

(Date With Destiny™) que anotem todas as emoções que sentem numa semana média. Entre as incontáveis possibilidades, descobri que a média é de menos de uma dúzia.

Por quê? Porque a maioria das pessoas tem padrões limitados de fisiologia, o que resulta em padrões limitados de expressão.

TIPOS DE EMOÇÕES QUE UMA PESSOA PODE SENTIR NUMA SEMANA

Estressada Frustrada Furiosa Insegura Solitária Entediada Angustiado Feliz Aliviado Amado Animado Alegre

É um cardápio bem curto de opções emocionais, quando se considera os milhares de atraentes estados disponíveis. Tome cuidado para não se limitar a uma lista tão

curta! Sugiro que aproveite todo o bufê

ANTHONY ROBBINS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

195

-experimente coisas novas, e cultive um paladar refinado. Que tal experimentar mais entusiasmo, fascínio, jovialidade, intriga, sensualidade, desejo, gratidão, encantamento, curiosidade, criatividade, capacidade, confiança, indignação, ousadia, reflexão, bondade, gentileza, humor... Por que não organizar a sua própria lista longa?

Você pode experimentar qualquer dessas coisas pela simples mu!' dança da maneira como usa seu corpo! Pode se sentir forte, pode sorrir, pode mudar qualquer coisa

num instante com uma simples risada. Você já deve ter ouvido o adágio antigo: "Algum dia você vai olhar para trás e rir disso." Se é verdade, por que não olhar para trás e rir agora? Por que esperar? Desperte seu corpo; aprenda a pô-lo em estados agra

' ' dáveis, não importa o que possa ter acontecido. Como? Crie energia pela maneira como pensa em alguma coisa de modo reiterado, e mudará as sensações que vinculará a essa situação no futuro.

Se repetidamente usar o corpo de maneira fraca, se arriar os ombros numa base regular, se andar como se estivesse cansado, você vai mesmo se sentir cansado. Como

poderia fazer o contrário? O

corpo segue suas emoções. O estado emocional começa a afetar o K corpo, e se torna uma espécie de círculo vicioso. Repare na maneira como está sentado neste momento.

Trate de se empertigar, crie mais energia em seu corpo, enquanto continua não apenas a ler, mas também a absorver esses princípios.

Quais são as coisas que você pode fazer imediatamente para mudar seu estado, e com isso a maneira como sente o seu desempenho? Aspire fundo, através do nariz, exale

com força pela boca. Ponha um enorme sorriso no rosto, sorria para seus filhos. Se quer de fato mudar sua vida, assuma o compromisso, para os próximos sete dias,

de passar um minuto, cinco vezes por dia, sorrindoAle orelha a orelha, diante do espelho. Vai se sentir meio idiota, mas lembre-se de que com esse ato físico estará

acionando a parte correspondente do cérebro, e criando um caminho neurológico para o prazer que se tornará habitual. Portanto, faça isso... e divirta-se!

Melhor ainda, saia para trotar, em vez de correr. É uma maneir¹ ra poderosa de mudar seu estado, porque acarreta quatro coisas: 1) !` É um excelente exercício; 2)

exigirá menos esforço do corpo que a corrida; 3) você não conseguirá manter uma expressão séria; e 4) vai divertir todo mundo que passar! Ou seja, estará mudando

também os estados de outras pessoas, fazendo-as rir.

196

ANTHONY ROBBINS

E que coisa poderosa é o riso! Meu filho Joshua tem um amigo chamado Matt que ri com tanta facilidade que se torna contagiante, e todos ao redor desatam a rir também.

Se você quer realmente melhorar sua vida, aprenda a rir. Além dos cinco sorrisos por dia, obrigue-se a rir sem qualquer motivo, três vezes por dia, durante sete

dias. Numa pesquisa recente, realizada pela revista Entertainrment Weekly, descobriu-se que 82 por cento das pessoas que vão ao cinema querem rir, sete por cento

querem chorar, e três por cento querem gritar. Isso dá uma idéia do quanto prezamos as sensações de riso, acima de muitas outras coisas. E se você leu os livros

de Norman Cousins, ou do Dr. Deepak Chopra, ou do Dr. Bernie Siegel, ou se estudou alguma coisa de psiconeuroimunologia, sabe o que o riso pode fazer pelo corpo

físico, estimulando o sistema imunológico.

Por que não encontrar alguém que ria, e imitá-lo? Divirta-se um pouco. Diga: "Pode me fazer um favor? Você tem uma risada sensacional. Gostaria de imitá-lo. Pode me ensinar?" Garanto que vão rir um do outro no processo! Respire da maneira como a outra pessoa respirar: assuma a mesma postura, os mesmos movimentos do corpo; use as mesmas expressões faciais; emita os mesmos sons. Vai se sentir um idiota quando começar, mas depois de algum tempo pegará o jeito, e logo os dois estarão rindo histericamente, por parecerem tão tolos. No processo, porém, você começará a abrir a rede neurológica para criar o riso numa base regular. À medida que fizer isso, muitas e muitas vezes, vai descobrir que rir se torna mais fácil, e com certeza se divertirá. "Conhecemos muito, sentimos pouco. Ou pelo menos sentimos bem pouco das emoções criativas de que uma boa vida deriva."

- BERTRAND RUSSELL

Qualquer um pode continuar a se sentir bem, se já se sente bem; não é preciso muito esforço para conseguir isso. Mas o fundamental na vida é ser capaz de se fazer

sentir bem, quando a pessoa não

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 197

!; se sente bem, ou quando nem mesmo quer se sentir bem. Saiba que você pode fazer isso num instante, usando o corpo como um instru'; mento para mudar de estado.

Depois de identificar a fisiologia liga', da a um estado, você pode usá-la para criar, à vontade os estados que deseje. Trabalhei há alguns anos com John Denver,

um homem que me impressiona não apenas por seu talento musical, mas também porque sua personalidade particular tem uma consonância abasoluta com a imagem pública.

O motivo para o seu êxito é evidente: ,trata-se de um homem excepcionalmente simpático e solícito.

Trabalhamos juntos porque ele estava experimentando o bloqueio 'docriador. Identificamos as ocasiões em que escreveu as suas melhores canções, e descobrimos que a

inspiração surgia quando fazia algo ico. Em geral, uma canção inteira fluía por sua mente depois que uíava por uma montanha abaixo, voava em seu jato ou bimotor,

dava em seu carro esporte em alta velocidade. Quase sempre havia velocidade envolvida e o fluxo de adrenalina, junto com a experiêndefocalizar a beleza da natureza,

desempenhavam um papel imrtante em sua estratégia criativa. Na ocasião, ele experimentava ~igumas frustrações em certas áreas de sua vida, e não mantinha a ~áeesma

atividade intensa ao ar livre. Bastou efetuar essa mudança, com "recuperação de uma fisiologia forte, para que ele conseguisse resar a certeza e fluxo de sua criatividade

sem demora. Todos nós nos a capacidade de promover mudanças assim, em qualquer oca`. Apenas mudando nossa fisiologia, podemos mudar o nível de empenho. Nossa capacidade

sempre existe, e o que temos de fazer essarmos nos estados em que se torna acessível.

A chave para o sucesso, portanto, é criar padrões de movimento criem confiança, um senso de força, flexibilidade, um senso de pessoal e diversão. Compreenda que

a estagnação decorre de ~dta de movimento. Pode pensar num velho, alguém que "não circuiuto"? Envelhecer não é uma questão de idade; é uma ausência de movimento. E a

suprema ausência de movimento é a morte. Se avistar crianças andando por uma calçada depois da chuva, ouver uma poça à frente, o que elas farão quando lá chegarem?

O pular a poça! E também vão rir, se molhar, e se divertir. O que uma pessoa mais velha? Contorna a poça? Não, não se limita a ~ntorná-la... pois vive sempre se queixando! Você quer viver de uma

198

maneira diferente. Quer viver com o vigor em seus passos, um sorriso no rosto. Por que não converter a jovialidade numa nova prioridade sua? Faça com que se sentir

bem seja sua expectativa. Não precisa ter um motivo para se sentir bem - está vivo; pode se sentir bem sem nenhum motivo!

ANTHONY ROBBINS

Se você quisesse, não poderia ficar deprimido de um momento para outro? Pode apostar que sim, só por focalizar alguma coisa em seu passado que foi horrível. Não

temos todos uma experiência lamentável no passado? Se você focalizá-la o suficiente, imaginá-la, pensar a respeito, logo começará a senti-la. já assistiu a um filme

horrível? Voltaria para assistir esse filme centenas de vezes? Claro que não. Por . quê? Porque não se sentiria bem ao fazer isso. Então por que voltar aos filmes

horríveis em sua cabeça numa base regular? Por que se assistir nos seus papéis de que menos gosta, contracenando com a artista que menos aprecia? Por que projetar

de novo desastres financeiros ou péssimas decisões em sua carreira? Esses filmes de classe "B", é claro, não se limitam à sua experiência passada. Você pode focalizar

neste momento alguma coisa que pensa que lhe faz falta, e se sentir mal. Melhor ainda, pode focalizar algo que ainda nem aconteceu, e se sentir mal a respeito de

antemão! Você pode rir disso agora, mas infelizmente é o que a maioria das pessoas faz todos os dias.

Se quisesse sentir como se estivesse em êxtase neste momento, não seria possível? Você pode fazê-lo com a mesma facilidade. É capaz de focalizar ou recordar um momento

em que experimentou um êxtase

total e absoluto? É capaz de focalizar como seu corpo se sentiu? É capaz de lembrar com detalhes tão vívidos que se torne de novo plenamente associado a esses sentimentos?

Pode apostar que sim. E você também` é capaz de focalizar as coisas em sua vida com que se sente extasiado neste momento, em tudo o que sente que é maravilhoso em

sua vida. E pode focalizar as coisas que ainda não aconteceram, e se sentir bem a respeito de antemão. Esse é o poder que os objetivos oferecem, e o motivo pelo

qual vamos focalizá-los no Capítulo 11.

FOCO: O PODER DA CONCENTRAÇÃO

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 199

TUDO O QUE FOCALIZAMOS SE TORNA NOSSA

IDÉIA DA REALIDADE

-A verdade é que bem poucas coisas são absolutas. De um modo geral, como você se sente sobre as coisas, e o significado de uma experiência !em particular, tudo dependerá do seu foco. Elizabeth, a mulher com o "Distúrbio de Múltipla Personalidade", estivera em dor constantemente. 16eu caminho de fuga foi criar uma nova personalidade para cada incidente que tinha de enfrentar emocionalmente. Isso lhe permitia mudar o foco, ver o problema através dos olhos de "outra pessoa". Contudo, daainda sentia dor, mesmo depois da integração. Só depois que aprendeu a controlar seu estado, pela mudança consciente de sua fisiologia e oco, é que se tornou capaz de assumir o controle de sua vida.

O foco não é a verdadeira realidade, porque é a visão de uma pessoa; é apenas uma percepção do modo como as coisas realmente são. Pense nessa visão - o poder do

nosso foco - como sendo a lente de uma câmera. A lente mostra apenas a imagem e o ângulo uevocê focalizou. Por isso, as fotografias que você tira podem com maior facilidade distorcer a realidade, apresentando apenas uma orcela mínima da imagem ampla.

Vamos supor que você foi a uma festa com a sua câmera, sentou im canto, focalizou um grupo de pessoas discutindo. Como essa sta seria representada? Seria projetada

como uma festa desagradável e frustrante, em que ninguém se divertiu, e todos brigaram. É importante para nós lembrar que a maneira como representamos coisas na mente

vai determinar como sentimos. Mas o que aconteceria se você focalizasse sua câmera em outro ponto da sala, onde pessoas riam, contavam piadas, se divertiam? Mostraria

ter sido dmelhor das festas, com todo mundo se divertindo demais!

p É por isso que há tanta repercussão com as biografias "nãootorizadas": são apenas a percepção de uma pessoa sobre a vida de ara pessoa. E, com frequência, essa

visão é oferecida por pessoas ga inveja lhes proporciona um interesse velado em distorcer as isas. O problema é que a visão da biografia se limita apenas ao ngulo

de câmera" do autor, e todos sabemos que as câmeras torcem a realidade, que um close pode fazer as coisas parecerem

200

maiores do que são na verdade. E quando manipulada com habilidade, uma câmera pode atenuar ou ofuscar partes importantes da realidade. Parafraseando Ralph Waldo

Emerson, cada um de nós vê nos outros o que temos em nossos corações.

ANTHONY ROBBINS

UMA QUESTÃO DE FOCO

Se você marcou uma reunião de negócios, e alguém não chega na hora, a maneira como se sente baseia-se rigorosamente no que focaliza. Representa em sua mente que

a pessoa não apareceu na hora marcada porque não se importa, ou interpreta o fato como algum problema grave e inesperado que surgiu? Qualquer que seja, o foco vai

com certeza afetar suas emoções. E se você se irritar com a pessoa, e o verdadeiro motivo para o atraso ter sido um esforço de última hora para lhe oferecer uma

proposta melhor? Lembre-se de que tudo o que focalizamos vai determinar como nos sentimos. Talvez não devêssemos tirar conclusões precipitadas; precisamos escolher

com todo cuidado o que vamos focalizar.

O foco determina se você percebe sua realidade como boa ou má, se se sente feliz ou triste. Uma metáfora fantástica para o poder do foco é encontrada nos carros

de corrida-uma verdadeira paixão para mim. Guiar um carro de corrida pode às vezes fazer com que voar num helicóptero a jato pareça uma experiência das mais relaxantes!

Num carro de corrida, não se pode permitir que o foco se desvie do resultado por um instante sequer. Sua atenção não pode se limitar ao lugar em que se encontra;

também não pode se manter no passado, nem se fixar muito longe no futuro.

Embora plenamente consciente do lugar em que você está, precisa antecipar o que vai acontecer

no futuro próximo.

Essa foi uma das primeiras lições que aprendi quando ingressei na escola de pilotos. Os instrutores puseram-me no que chamam de skid car - um carro que tem um computador

embutido, com ele vadores hidráulicos que podem levantar qualquer roda do chão a um comando do instrutor. A regra fundamental que eles ensinam é a seguinte: Focalize

para onde você quer ir, não o que você teme.

O SIGNIFICADO E MUITAS VEZES

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 201

Se você começa a derrapar, o carro fora de controle, a tendência é olhar para o muro que se aproxima. Mas se continuar a focalizá-lo, é exatamente lá que vai parar.

Os pilotos sabem que você vai para onde olha; viaja na direção de seu foco. Se resistir ao medo, tiver fé, e focalizar para onde quer ir, suas ações o levarão

nessa direção, e se for possível se desviar, você vai conseguir... mas não terá a menor chance se focalizar o que teme. Invariavelmente, as pessoas dizem: 'Mas

você não ia bater de qualquer maneira?" A resposta é que você aumenta suas chances ao focalizar o que quer. Focalizar a solução é redundante em seu benefício. Se

você tem impulso demais na direção do muro, então focalizar o problema pouco antes da batida já vai ajudar de qualquer maneira.

Quando os instrutores me explicaram isso pela primeira vez, bati a cabeça e pensei: "Mas é claro! já sei de tudo isso! Afinal, são essas coisas!" Na primeira vez

em que saí da pista, junto com o instrutor, ele apertou de repente, sem que eu soubesse, o botão que

tava uma roda. Comecei a derrapar, incapaz de controlar o carro. E onde acha que meus olhos se fixaram? Pode apostar! No muro! Nos segundos finais, fiquei apavorado,

porque sabia que ia bater. O instrutor pegou minha cabeça, virou-a para a esquerda, forçando-me a olhar na direção que eu precisava ir. O carro continuou a derrapar,

mas eu tinha certeza de que ia bater, mas fui forçado a olhar apenas para a direção que queria seguir. E olhando para essa direção, não pude deixar de virar o volante de

acordo. O carro virou no último instante, evitamos a batida. Podem imaginar o meu alívio!

Uma coisa que é útil saber a respeito de tudo isso: quando você a seu foco, muitas vezes não muda de direção imediatamente. não acontece também na vida? Há com frequência um lapso de po entre o momento em que você redireciona seu foco, e o ins Bte em que seu corpo e experiência de vida o acompanham. O que esenta mais motivo ainda

para começar a focalizar logo o que icê quer, e não esperar com o problema por mais tempo.

Aprendi a lição? Não. Eu tivera uma experiência, mas não criara neuroassociação bastante forte. Precisava me condicionar ao novo ão. Na vez seguinte em que me aproximei

do muro, o instrutor de gritar para me lembrar do meu objetivo. Na terceira vez, povirei a cabeça, deliberado e consciente. Confiei, e deu certo.

202 ANTHONY ROBBINS

Depois de fazer isso muitas vezes, quando entro agora num skid car minha cabeça vira para onde quero ir, o volante vira também, e o carro acompanha. Isso garante

que sempre conseguirei controlar meu foco? Não. Mas aumenta minhas chances? Em cem vezes!

O mesmo acontece na vida. Em capítulos posteriores, você aprenderá alguns meiosde assegurar que o condicionamento de seu foco seja positivo. Por enquanto, compreenda

que precisa disciplinar sua mente. Uma mente fora de controle pode lhe fazer qualquer coisa. Dirigida, é sua maior amiga.

"Pedi, e dar-se-vos-d; buscai, e achareis; batei, e abrir-se-vos-d."

- MATEUS 7:7

A maneira mais poderosa de controlar o foco é através do uso de perguntas. Pois a qualquer coisa que você perguntar, seu cérebro oferecerá uma resposta; e qualquer

coisa que procurar, haverá de encontrar. Se indagar "Por que essa pessoa está se aproveitando de mim?", focaliza que alguém se aproveita de você, quer seja ou não

verdade. Se indagar "Como posso inverter essa situação?", obterá uma resposta mais fortalecedora. As perguntas constituem um instrumento tão poderoso para mudar

sua vida que reservei o capítulo seguinte para falar exclusivamente a respeito. São um dos meios mais poderosos e simples para mudar a maneira como você se sente

em relação a praticamente qualquer coisa, e assim mudar o rumo de sua vida, de um momento para outro. As perguntas proporcionam a chave para abrir nosso potencial

ilimitado.

Uma das melhores ilustrações disso é a história de um jovem que foi criado no Alabama. Há cerca de quinze anos, um valentão da sétima série provocou-o para uma briga,

esmurrou-o no nariz, e deixou-o desmaiado. Quando recuperou os sentidos, o rapaz jurou que se vingaria, matando o valentão. Foi em casa, pegou a pistola 22 da mãe,

e saiu à procura de seu alvo. Naquele momento, seu destino pairava na balança.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 203

Com o valentão na mira da arma, ele podia disparar, e o colega se tornaria história. Mas foi nesse instante que ele se fez uma pergunta: O que acontecerá comigo

se puxar o gatilho? E outra imagem entrou em foco, a mais dolorosa que se podia imaginar. Na

f aquela fração de segundo, em que a vida do rapaz poderia seguir por dois rumos muito diferentes, ele visualizou, com uma lucidez assustadora, como seria ir para

a cadeia. Pensou em ter de passar a noite inteira acordado para evitar que os outros presos o estupassem. Essa É dor em potencial foi maior do que a expectativa

da vingança. Ele ;desviou a arma, e atirou numa árvore.

Esse rapaz era Bo Jackson, e pela maneira como descreve a cena em sua biografia, não resta a menor dúvida de que nesse momento fundamental de sua vida a dor associada

com a prisão foi uma força

f, mais poderosa do que o prazer que ele pensava que matar o outro iapaz lhe proporcionaria. Uma mudança de foco, uma decisão sobre dor e prazer, provavelmente fez

a diferença entre um garoto sem futuro e uma das maiores histórias de sucesso atlético do nosso ',;;tempo.

"Assim como o armeiro apara e deixa a flecha reta, o mestre orienta seus pensamentos desgarrados."

- BUDA

NÃO É APENAS O QUE VOCÊ FOCALIZA, MAS COMO...

ossa experiência do mundo é criada pela coleta de informações, om o uso dos cinco sentidos. Cada um de nós, no entanto, tende a isenvolver um modo de foco predileto,

ou uma modalidade, como afitas vezes se chama. Algumas pessoas, por exemplo, recebem um apacto maior do que vêem; o sistema visual tende a ser predominante. Para

outras, os sons são o gatilho para as grandes experiênes da vida, enquanto para alguns o tato é a base de tudo.

204

ANTHONY ROBBINS

Mesmo dentro de cada um desses modos de experiência, porém, há elementos específicos de imagens, sons, ou outras sensações, que podem ser mudados para aumentar ou

diminuir a intensidade da experiência. Esses ingredientes básicos são chamados de submodalidades Por exemplo, você pode pegar uma imagem em sua mente, e depois pegar

qualquer aspecto dessa imagem (uma submodalidade) e mudálo, para mudar seus sentimentos a respeito. Pode dar mais brilho à imagem, mudando no mesmo instante a quantidade

da intensidade com que sente a experiência. Isso é conhecido como mudar uma submodalidade. Provavelmente o maior conhecedor de submodalidades é Richard Bandler,

co-fundador da Programação Neurolingüística. A linhagem de estudiosos desse assunto data do trabalho básico sobre os cinco sentidos de Aristóteles, que divide em categorias os modelos de percepção.

Você pode elevar ou baixar radicalmente sua intensidade de sentimento em relação a qualquer coisa pela manipulação das submodalidades. Elas afetam como você se sente

em relação a tudo, se expe rimenta alegria, frustração, admiração, ou desespero. Compreendê-las permite não apenas mudar como se sente em relação a qualquer experiência

em sua vida, mas também mudar o que significa para você, e com isso o que pode fazer a respeito.

Uma imagem que descobri ser muito útil é pensar nas submodalidades como os códigos de barras dos produtos comerciais, aquelas pequenas linhas pretas que substituíram

as etiquetas de preços em quase todos os supermercados americanos. Os códigos parecem insignificantes, mas quando passados pelo scanner na caixa registradora informam

ao computador qual é o produto, quanto custa, como sua venda afeta o estoque, e assim por diante. As submodalidades funcionam da mesma maneira. Quando acionadas

através do scanner do computador que chamamos cérebro, informam qual é a coisa, como se sentir a respeito, e o que fazer. Você possui os seus próprios códigos de

barras, e há uma lista surgindo junto com as perguntas a formular, para determinar qual deles vai usar.

Por exemplo, se você tende a focalizar as modalidades visuais,

*Para uma análise mais detalhada da submodalidade, ver Poder sem limites, Capítulos 6 e 8.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 205

a quantidade de satisfação que obtém de uma lembrança específica é provavelmente uma consequência direta das submodalidades de tamanho, cor, brilho, distância e

quantidade de movimento na imagem visual que projetou. Se representa para si mesmo com submodalidades auditivas, então como se sente depende do volume, ritmo, tonalidade,

e outros fatores similares que atribui. Por exemplo, algumas pessoas, para se sentirem motivadas, precisam primeiro sintonizar um determinado canal. Se o seu canal

predileto é visual, então focalizar os elementos visuais de uma determinada situação lhe proporciona mais intensidade emocional. Para outras pessoas, os canais importantes

são o auditivo ou cinestético. E para algumas, a melhor estratégia funciona como uma combinação para se abrir um cofre. Primeiro, a tranca visual deve ser alinhada,

depois a auditiva, em seguida a cinestética. Todos os três indicadores precisam ficar alinhados no ponto certo e na ordem certa para o cofre se abrir.

A partir do momento em que você tiver consciência disso, vai perceber que as pessoas estão constantemente usando palavras em sua linguagem cotidiana para indicar

em que sistema e em que submodalidades se encontram sintonizadas. Escute as maneiras como crevem suas experiências, e aceite literalmente. (Por exemplo, nas últimas

frases usei os termos "sintonizadas" e "escute" - é evidente que são indicações auditivas.)

Quantas vezes já ouviu alguém dizer "Não posso me imaginar fazer isso"? Estão dizendo qual é o problema: se pudessem se ginar a fazer, entrariam num estado em que

sentiriam que deriam fazer acontecer. Alguém pode ter lhe dito uma ocasião: "Você está exagerando as coisas." Se você estava transtornado, é bem possível que a

pessoa tivesse razão. Talvez você tivesse absorvendo as imagens em sua mente e tornando-as muito maiores, o que tende a intensificar a experiência. Se alguém "Isso

está me sufocando", você pode ajudar a fazer com que pessoa se sinta menos angustiada com a situação, levando-a sim a um estado melhor para cuidar do problema. Se

alguém "Estou me desligando", você pode ajudá-lo a sintonizar de novo, a fim de que ele possa mudar de estado.

206

ANTHONY ROBBINS

EXPRESSÕES COMUNS BASEADAS EM:

Submodalidades visuais -

Isso deixa o meu dia mais claro.

Isso põe as coisas numa perspectiva melhor. Isso tem alta prioridade.

Esse cara tem um passado negro. Vamos ver o quadro mais amplo. Esse problema continua a me encarar de frente.

Submodalidades auditivas -

Ele vive emitindo estática.

O problema é gritar comigo. Estou ouvindo direito.

Parei tudo o que fazíamos com um ranger de pneus. O cara está fora do ritmo.

Isso soa maravilhoso.

Submodalidades cinestéticas -

Esse cara é escorregadio.

A pressão aumenta e diminui. Essa coisa está pesando em mim. Sinto que carrego o peso nas costas. Esse concerto é mesmo quente!

Estou totalmente imerso nesse projeto.

Nossa capacidade de mudar a maneira como sentimos depende da capacidade de mudar as Submodalidades. Devemos aprender a assumir o controle dos vários elementos com que representamos as

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

207

experiências, e mudá-los de uma maneira que apóie os resultados desejados. Por exemplo, você já se descobriu a dizer que precisa ficar "à distância" de um problema?

Se isso já aconteceu, eu gostaria que tentasse uma coisa. Pense numa situação que o esteja de-

safiando no momento. Faça uma imagem em sua mente, depois pense que está empurrando essa imagem para mais e mais longe. Paire por cima, contemple o problema lá embaixo,

com uma nova perspectiva. O que acontece com a sua intensidade emocional?

Para a maioria das pessoas, diminui. E se a imagem se torna mais indistinta e menor? Agora,

pegue a imagem do problema e torne-a maior, mais nítida, e mais próxima.

Para a maioria das pessoas, isso a intensifica. Empurre a imagem para trás, observe o sol

a derretê-la. Uma mudança simples em qualquer um desses elementos é como mudar os ingredientes numa receita. Vão com certeza alterar o que você experimenta no corpo.

Embora eu tenha recorrido a fundo ~ sobre as submodalidades em Poder sem limites, volto ao assunto aqui porque quero ter certeza de que você vai absorver essa distinção.

E fundamental para a compreensão de muito do trabalho que faremos neste livro.

Lembre-se: a maneira como você se sente em relação às coisas é instantaneamente alterada por uma alteração nas submodalidades. Por exemplo, pense em algo que aconteceu

ontem. Apenas por um tante, imagine essa experiência. Tire a imagem da memória, e ejete-a para trás de você. Pouco a pouco, empurre-a para trás, até e fique a quilômetros

de distância, pequena, apenas um ponto vago escuridão. A impressão é de que aconteceu ontem, ou há muito tempo? Se a lembrança é agradável, traga-a de volta. Caso

contrário, deixe-a lá atrás! Quem precisa focalizar uma lembrança assim? Ánimo, contraste, você teve algumas experiências maravilhosas em sua vida. Pense numa agora, uma

experiência que tenha acontecido há muito tempo. Recorde as imagens dessa experiência. Traga-as do indo da memória; ponha-as na sua frente. Faça com que sejam des, nítidas, coloridas; torne-as tridimensionais. Entre no cor-que tinha na ocasião, e sinta a experiência neste momento como estivesse lá. Parece que aconteceu

há muito tempo, ou é algo que desfruta agora? Como pode perceber, até sua experiência de o pode ser mudada pela mudança das submodalidades.

208 ANTHONY ROBBINS

CRIE SUA PRÓPRIA PLANTA

A descoberta de suas submodalidades é um processo divertido. Você pode querer fazer isso sozinho, embora talvez constate que é mais divertido fazê-lo com outra pessoa.

Isso o ajudará na acurácia, e se a outra pessoa também leu este livro, terá muito sobre o que conversar, e ainda uma testemunha do seu compromisso em assumir o controle

pessoal. Agora, bem depressa, pense num momento de sua vida em que teve uma experiência bastante agradável, e faça o seguinte: Classifique sua satisfação numa escala

de 0 a 100, em que 0 é a total ausência de satisfação, e 100 o nível máximo de contentamento que poderia desfrutar. Digamos que você chegou a 80 nessa escala de

intensidade emocional. Agora, passe para a Lista de Possíveis Submodalidades (páginas 210 e 211), e vamos descobrir que elementos são propensos a criar mais satisfação

em sua vida do que outros, mais sentimentos de prazer do que sentimentos de dor.

Comece a avaliar cada uma das perguntas contidas na lista de acordo com sua experiência. Por exemplo, ao lembrar a experiência e focalizar as submodalidades visuais,

pergunte a si mesmo: "É um filme ou uma imagem parada?" Se for um filme, verifique qual é a sensação. É agradável? Agora, mude para o oposto. Transforme numa imagem

parada, e veja o que acontece. Seu nível de satisfação diminui? Cai de uma maneira significativa? Em que porcentagem? Ao converter numa imagem parada, caiu de 80

para 50, por exemplo? Anote o impacto que essa mudança causou, e assim poderá usar essa distinção no futuro.

Restabeleça a forma inicial da imagem; ou seja, faça com que seja um filme de novo, se assim era, a fim de sentir que voltou a 80. Agora, passe para a pergunta seguinte

na lista. É em cores, ou preto-e-branco? Se era em preto-e-branco, verifique a sensação. Passe para o oposto. Apresente cor, e veja o que acontece. Isso eleva sua

intensidade emocional acima de 80? Anote o impacto emocional. Se o leva a 95, pode ser um elemento valioso para lembrar no futuro. Por exemplo, ao pensar numa tarefa

que geralmente evita, se acrescentar cor à imagem que faz dela, vai descobrir que sua

E i P Sc q

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 209

intensidade emocional positiva aumenta no mesmo instante. Agora, volte a imagem a preto-e-branco, observe o que acontece com sua intensidade emocional, e que grande

diferença isso faz. Lembre-se de terminar sempre com a restauração do estado original,

antes de passar para a pergunta seguinte. Devolva as cores; torne mais brilhante do que era antes, até se sentir envolto por cores vívidas.

O brilho é uma submodalidade importante para a maioria das pessoas; dar mais brilho às coisas intensifica sua emoção. Se você pensar na experiência agradável neste

momento, e tornar a imagem mais e mais brilhante, provavelmente vai se sentir melhor, não é? Há exceções, é claro. Se você saborear a lembrança de um momento romântico,

e de repente todas as luzes se acenderem, isso pode não ser muito apropriado. E se você tornar a imagem indistinta, escura, e desfocada?

Para a maioria das pessoas,

isso a torna quase depressiva. Portanto, torne-a sempre cada vez mais brilhante!

Continue pela lista, verificando qual dessas submodalidades visuais muda mais sua intensidade emocional. Ao recriar a experiência dentro de sua cabeça, como soa?

O aumento do volume terá o nível de prazer que você sente? Como a aceleração do ritmo afeta seu contentamento? Até que ponto? Registre tudo, e terá tantos outros

elementos quantos puder pensar. Se o que está imaginando é o som da voz de alguém, experimente com direções inflexões e sotaques, e note o que isso influi ao nível

de contentamento que experimenta. Se mudar a qualidade do som

suave e macio para áspero e estridente, o que acontece? Lembre-se de terminar com a restauração dos sons à sua forma audioriginal, a fim de que todas as qualidades

continuem a criar prazer para você.

Ao final, focalize as submodalidades cinestéticas. Ao recordar a experiência agradável, a mudança dos vários elementos cinestéticos significa ou diminui o prazer? O aumento

da temperatura faz com que se sinta mais confortável, ou o deixa irritado?

Focalize sua respiração. Como está respirando? Se mudar a qualidade da respiração, de rápida

e superficial para longa e profunda, como isso afeta a qualidade de sua experiência? Note que diferença isso faz, e escreva-

210

Visuais

1. 2. 3. 4. 5. 6.

7. 8. 9.

12. 3D/2D

13. Cor específica 14. Ponto de vista 15. Gatilho especial

Auditivas

Filme/imagem parada Cor/preto-e-branco Esquerda/direita/centro

Alto/meio/embaixo Brilhante/distinta/escuro Tamanho natural/menor/ maior

Proximidade Rápida/média/lenta Foco específico?

Dentro da imagem Moldura/panorâmica

LISTA DE POSSÍVEIS SUBMODALIDADES

ANTHONY ROBBINS

É um filme ou uma imagem parada? É colorida ou em preto-e-branco?

A imagem está à esquerda, direita ou centro? A imagem está no alto, no meio ou embaixo? A imagem é brilhante, indistinta ou escura?

A imagem tem tamanho natural, é maior ou menor?

O quanto você está próximo da imagem?

A velocidade da imagem é rápida, média ou lenta? Um elemento em particular é focalizado de forma sistemática?

Você está dentro da imagem ou assiste à distância? A imagem está dentro de uma moldura ou é panorâmica?

A imagem é tridimensional ou bidimensional? Há uma cor que lhe causa mais impacto?

Você está olhando de baixo, de cima, do lado etc.? Há alguma outra coisa que desencadeie sentimentos fortes?

Você/outros

Conteúdo Como é dito Volume Tonalidade Ritmo Localização
Harmonia/cacofonia Regular/irregular Inflexão

2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. Certas palavras 12. Duração

13. Singularidade 14. Gatilho especial

Está dizendo alguma coisa para si mesmo ou ouvindo de outra pessoa?

O que especificamente você diz, ou ouve? Como você diz ou ouve?

É muito alto?

Qual é a tonalidade? É muito depressa? De onde vem o som? O som está em harmonia ou é cacofônico? O som é regular ou irregular?

Há alguma inflexão na voz? Certas palavras são enfatizadas? Quanto tempo o som dura?

O que há de singular no som?

Há alguma outra coisa que desencadeie sentimentos fortes?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

Cinestéticos

1. Mudança de temperatura

2. Mudança de textura

3. Rígida/flexível 4. Vibração

5. Pressão

6. Localização da pressão 7. Tensão/relaxamento

Houve uma mudança de temperatura? Para quente ou frio?

Houve uma mudança de textura? Para áspero ou liso?

É rígida ou flexível? Há vibração?

Houve um aumento ou redução na pressão? Onde a pressão estava localizada?

Houve um aumento de tensão ou relaxamento?

8. Movimento/direção/velocidade

9. Respiração

10. Peso

11. Constante/intermitente

12. Mudança de tamanho/forma 13. Direção

14. Gatilho especial

Houve movimento? Se houve, qual a direção e velocidade?

Qualidade da respiração? Onde começou/ acabou?

É pesada ou leve?

Os sentimentos são constantes ou intermitentes? Mudou de tamanho ou forma?

Os sentimentos entravam ou saíam do corpo? Há alguma outra coisa que desencadeie sentimentos fortes?

va. E a textura da imagem? Altere isso; passe de macia e fofa, para a úmida e escorregadia, viscosa e pegajosa.

Ao passar por todas essas mudanças, como seu corpo se sente? ote tudo. Depois que fizer experiências com toda a lista de tubmodalidades, volte e ajuste, até que

aflora a imagem mais agradável; faça com que seja bastante real, a fim de poder tirar o máximo de proveito!

Ao efetuar esses exercícios, vai constatar que algumas dessas submodalidades são muito mais poderosas para você do que outras. Todos somos diferentes, e cada um

tem os seus meios preferidos de representar suas experiências. O que você acaba de fazer, na verdade, foi criar uma planta que indica como seu cérebro está sintonizado.

Mantenha-a e use-a; vai ser útil algum dia... úvez até hoje! Sabendo que submodalidades o acionam, você verá como aumentar as emoções positivas e diminuir as emoções negativas.

Por exemplo, se você sabe que projetar algo grande e brilhante, trazê-lo para bem perto, pode intensificar sua emoção de forma

212

ANTHONY ROBBINS

considerável, é capaz de se motivar a fazer uma determinada coisa pela mudança de suas imagens, de forma a que atendam a esses critérios. Também saberá que não deve

tornar seus problemas grandes, brilhantes e próximos, caso contrário intensificará também as emoções negativas! Saberá como se livrar de depressa de um estado limitador,

e ingressar num estado energizante e fortalecedor. E pode se tornar mais bem equipado para continuar em seu caminho para o poder pessoal.

Conhecer o importante papel que as submodalidades desempenham em sua experiência da realidade é fundamental para enfrentar os desafios. Por exemplo, é uma questão

de submodalidades se você se sente confuso ou no caminho certo. Se pensar numa ocasião em que se sentiu confuso, procure se lembrar se representou a experiência

como uma imagem parada ou um filme. Depois, compare com uma ocasião em que sentiu que compreendia alguma coisa. Muitas vezes as pessoas se sentem confusas porque

têm uma série de imagens na cabeça, empilhadas, numa mistura caótica, porque alguém andou falando muito depressa ou muito alto. Já outras pessoas ficam confusas

se as coisas lhes são ensinadas devagar demais. Essas pessoas precisam ver imagens em forma de filme, ver como as coisas se relacionam entre si; caso contrário,

o processo também se torna dissociado. Percebe como compreender as submodalidades de outra pessoa pode ajudá-lo a ensinar de uma forma muito mais eficaz?

O problema é que a maioria das pessoas aceita os padrões limitadores, faz com que se tornem grandes, brilhantes, próximos, ruidosos ou pesados - quaisquer que sejam

as submodalidades com que estamos mais sintonizados - e depois especula por que se sente sufocada! Se algum dia ingressou nesse estado e conseguiu sair, provavelmente

porque você ou outra pessoa pegou essa imagem, e mudou-a, reorientando o foco. Até que você finalmente disse: "Ora, não era uma coisa tão grande assim!" Ou trabalhou

num determinado aspecto, e ao fazê-lo, no entanto, acabou chegando à conclusão de que não parecia um projeto tão grande, afinal. Todas essas estratégias são simples,

e muitas foram apresentadas em Poder sem limites. Neste capítulo, estou

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 213

esperançado que você aguçe seu apetite, e passe a ter conhecimento de sua existência.

MUDE SEUS ESTADOS, E MUDE SUA VIDA

Você pode agora mudar seu estado de muitas maneiras, e todas são bem simples. Pode mudar sua fisiologia imediatamente, apenas mudando a respiração. Pode mudar

o foco ao determinar o que focalizar, ou a ordem das coisas que focaliza, ou como focaliza. Pode mudar suas submodalidades. Se tem focalizado de uma forma sistêmica~

mática o pior que pode acontecer, não há desculpa para continuar a fazer isso. Comece agora a focalizar o melhor.

O segredo na vida é ter tantos meios de orientá-la que se torna uma arte. O problema da maioria das pessoas é dispor apenas de uns poucos meios de mudar seu estado:

comem demais, bebem demais, dormem demais, fumam, ou consomem drogas - nada disso nos fortalece, e tudo pode ter conseqüências desastrosas e trágicas. O maior problema

é que muitas dessas conseqüências são mulativas, e por isso nem percebemos o perigo, até que já é tar:demais. Foi o que aconteceu com Elvis Presley, e infelizmente

é fique também ocorre todos os dias com muitas pessoas. Imagine desafortunada rã numa panela, sendo fervida até a morte. Se esse largada com a água ;á fervendo, o choque do calor faria com ~epulasse de volta ao mesmo instante...

mas com o calor aumenmdo pouco a pouco, ela não nota que corre perigo, até que já é ~tde demais para pular fora.

~, A viagem para a queda fatal começa quando você não controla estados, porque, se não controla seus estados, não é capaz de trolar seu comportamento. Se há coisas

que precisa realizar, s não se torna motivado, compreenda que seu estado não é o ~opriado. Isso não é uma desculpa, porém é uma ordem! É uma em para fazer qualquer

coisa que seja necessária para mudar bestado, quer seja através da mudança da fisiologia ou do foco. ~adeterminada ocasião, eu me pus num estado de ser pressionaláa

escrever meu livro; não é de admirar que eu sentisse que era

214 ANTHONY ROBBINS

impossível! Tive de encontrar um meio de mudar meu estado; caso contrário, você não estaria lendo isto hoje. Tive de entrar num estado de criatividade, de excitamento.

Se você quer fazer uma dieta, não vai dar certo se estiver num estado de apreensão, preocupação, ou frustração. Você precisa assumir um estado de determinação para

alcançar o êxito. Ou, se quer ter um desempenho melhor em seu trabalho, compreenda que a inteligência é muitas vezes um fator do estado. Pessoas que supostamente

possuem uma capacidade limitada descobrirão seu talento explodindo se assumirem um novo estado. lá demonstrei isso muitas vezes com disléticos. A dislexia é uma

função das faculdades visuais, mas também é uma função dos estados mental e emocional. As pessoas disléticas não invertem letras e palavras cada vez que lêem alguma

coisa. Podem fazer isso na maior parte do tempo, mas não fazem durante todo o tempo. A diferença entre os momentos em que podem ler direito e as ocasiões em que

invertem as letras decorre do estado em que se encontram. Se você muda seu estado, muda no mesmo instante o desempenho. Qualquer pessoa dislética ou com qualquer

outra dificuldade baseada nos estados pode usar essas estratégias para alterar a situação.

Como o movimento pode mudar de forma instantânea como nos sentimos, faz sentido criar uma porção de maneiras de mudar nosso estado com um único e singular movimento.

Uma das coi sas que mudou minha vida mais profundamente foi algo que aprendi há muitos anos. Encontrei no Canadá um homem que estava partindo madeira ao estilo de

caratê. Em vez de passar um ano e meio ou dois anos para aprender isso, com um treinamento em artes marciais, simplesmente descobri o que ele focalizava, como focalizava (o brilho e assim por diante) em sua cabeça, quais eram suas convicções, e qual a estratégia física - como usava o corpo para partir a madeira. Pratiquei muitas e muitas vezes os movimentos físicos, de forma idêntica, com tremenda intensidade emocional, transmitindo para o cérebro profundas sensações de certeza. E durante todo o tempo o instrutor me corrigia os movimentos. Pam! Parti um pedaço de

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 215

madeira, depois, dois, três e quatro. O que eu fizera para conseguir isso? 1) Elevara meus padrões, e tornara partir a madeira um imperativo - algo que antes aceitaria como uma limitação; 2) Mudei a convicção limitadora sobre minha capacidade de fazer isso, ao mudar o estado emocional para o de certeza; e 3) Projetei uma estratégia eficaz para obter o resultado.

Esse ato transformou meu senso de poder e certeza por todo o meu corpo. Passei a usar o mesmo senso de certeza de "partir madeira" para realizar outras coisas que

nunca imaginara que poderia alcançar, rompendo a barreira da protelação e alguns dos meus medos com a maior facilidade. Ao longo dos anos, continuei a usar e reforçar essas sensações. E depois de alguns anos, 11, comecei a ensinar a outros, até a crianças, meninas de onze e doze anos, mostrando-lhes como

aumentar seu amor-próprio através de uma experiência que não pensavam que era possível. Mais tarde, comecei a usar isso como parte de meus seminários de Poder

Ilimitado, baseados em vídeo, conduzidos pelas pessoas a quem concedo franquias, nossos consultores de Desenvolvimento Pessoal no mundo inteiro. Essas pessoas levam

os participantes a superarem seus medos, em trinta minutos ou menos, e a aprenderem como romper qualquer coisa que os contém na vida. Depois de partirem a madeira,

aprendem a usar essa experiência para obterem o senso de certeza que é necessário na busca de qualquer coisa que desejam realizar na vida. É sempre fascinante ver

um homem enorme que pensa que pode fazê-lo apenas com a força bruta subir no palco e fracassar, e depois observar um patulher com metade do seu tamanho e massa

muscular partir a

cadeira num instante, porque desenvolveu a certeza em sua fisiologia.

216

ANTHONY ROBBINS

"Experiência não é o que acontece com um homem; é o que um homem faz com o que lhe acontece."

- ALDOUS HUXLEY

Você tem de compreender que deve assumir o controle consciente da orientação de sua própria mente. Tem de fazê-lo de forma deliberada; caso contrário, ficará à mercê

de qualquer coisa que acontecer ao seu redor. A primeira habilidade que deve dominar é a capacidade de mudar seu estado instantaneamente, não importa qual seja o

ambiente, não importa quão assustado ou frustrado esteja. É uma das habilidades básicas que as pessoas desenvolvem em meus seminários.

Aprendem como mudar depressa

seu estado, do medo e "saber" que não podem fazer coisa alguma, para saber que podem fazer algo, e serem capazes de tomar uma ação efetiva. O desenvolvimento de experiências assim, em que você pode mudar de um instante para outro, proporciona um tremendo poder em sua vida - algo que você não pode avaliar plenamente, até tentar.

A segunda habilidade é a capacidade de mudar de estado de forma sistemática em qualquer ambiente -talvez num ambiente que antes o deixava constrangido, mas em que

pode agora mudar seu estado sempre que quiser, condicionando-se até se sentir bem, independente do lugar em que se encontre. A terceira habilidade é estabelecer

um conjunto de padrões habituais para usar sua fisiologia e foco, a fim de se sentir sistematicamente bem, sem qualquer esforço consciente. Minha definição de sucesso

é viver sua vida de uma maneira que o leve a sentir toneladas de prazer e quase nenhuma dor - e por causa de seu estilo de vida, fazer com que as pessoas ao seu

redor sintam muito mais prazer do que dor. Alguém que realizou muita coisa, mas vive em dor emocional durante todo o tempo, ou se encontra cercado por pessoas em

dor durante todo o tempo, não é realmente bem-sucedido. O quarto objetivo é possibilitar que outros mudem seu estado de um momento para outro, mudem seu estado em

qualquer ambiente, e mudem seu estado pelo resto

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

217

da vida. É isso o que meus representantes aprendem a fazer em seminários, e no trabalho individual com pacientes.

Portanto, o que você precisa para lembrar deste capítulo?xlüdo o que você realmente quer na vida é mudar como se sente. Mais uma vez, todas as suas emoções não passam

de tempestades bioquímicas em seu cérebro, e você pode controlá-las a qualquer momento que quiser. Pode sentir o êxtase agora, ou pode sentir dor ou depressão -tudo

depende de você. Não precisa de drogas ou qualquer outra coisa externa para conseguir isso. Há meios muito mais eficazes e,

~ como você já aprendeu no capítulo sobre convicções, as drogas podem ser sobrepujadas pelas substâncias químicas que você cria em seu próprio corpo, ao mudar o

foco e a maneira como usa sua fisiologia. Essas substâncias químicas são muito mais poderosas do que virtualmente qualquer substância externa.

"Cada momento grandioso nos anais do mundo é o triunfo de algum entusiasmo."

- RALPH WALDO EMERSON

VOCÊ SABE COMO PODE FAZER SE SENTIR BEM?

uma viagem de negócios a Toronto, eu me sentia fisicamente ~tressado, por causa de uma intensa dor nas costas. Enquanto o ~iáo descia, comecei a pensar no que precisava

fazer ao chegar ao

. Já seriam dez e meia da noite, e teria de levantar cedo na manhã finte, a fim de conduzir meu seminário. Poderia comer alguma isa-aimal, não comera nada durante

o dia inteiro -mas já era fito tarde. Poderia organizar meus papéis, e assistir ao noticiário TV Nesse instante, compreendi que todas essas ações não pasm de estratégias

para sair da dor, e alcançar algum nível de pra. Contudo, nenhuma delas era tão compulsiva assim. Precisava dir minha lista de meios de experimentar prazer, independentemente ou lugar.

218

ANTHONY ROBBINS

LISTA DE MEIOS DE MUDAR COMO ME SINTO, PARA IR DA DOR AO PRAZER, E ME SENTIR BEM IMEDIATAMENTE

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

219

Você sabe como fazer para se sentir bem? Parece uma pergunta estúpida, não é mesmo? Mas você possui de fato um conjunto de meios específicos e fortalecedores para

fazer se sentir bem de um momento para outro? Pode conseguir isso sem o uso de comida, álcool, drogas, cigarro, ou outras fontes viciantes? Tenho certeza de que

você dispõe de alguns meios assim, mas vamos expandir a lista. Neste momento, tratemos de identificar algumas das opções positivas que você já tomou para fazê-lo

se sentir bem. Sente agora e escreva uma lista de coisas que já faz para mudar como se sente. E já que está fazendo uma lista, por que não acrescentar algumas coisas

novas que talvez não tenha experimentado antes, e que podem também mudar de uma forma positiva o seu estado?

Não pare enquanto não tiver um mínimo de quinze meios para se sentir bem instantaneamente, e o ideal seria ter pelo menos vinte e cinco. Este é um exercício a

que você pode querer voltar, até ter cem meios!

Quando fiz minha lista, constatei que tocar música era um dos meios mais poderosos que eu podia usar para mudar meu estado num instante. Ler era outro meio de me

sentir bem, porque mudava

o meu foco, e adoro aprender - em particular a leitura de alguma "coisa instrutiva e informativa, algo que posso aplicar de imediato em minha vida. Mudar os movimentos

do corpo é algo que posso fazer a qualquer momento para romper um estado limitador, e entrar num

estado criativo: os exercícios do meu StairMaster™ com música tocando a toda, pular numa cama elástica, correr oito quilômetros a lunge, nadar.

Aqui estão outros meios: dançar, cantar junto com meus CDs favoritos, assistir a um filme cômico, ir a um concerto, ouvir fitas áudio informativas. Entrar numa Jacuzzi,

tomar um banho quente. Fazer amor com minha esposa. Ter um jantar de farofa, com todos sentados à mesa, conversando sobre o que é mais importante para nós. Abraçar

e beijar meus filhos, abraçar e beijar Becky. Levar Becky a assistir a um filme como Ghost, em que nos desmanchamos lágrimas. Criar uma nova idéia, uma nova companhia,

um novo hobby. Refinar ou melhorar qualquer coisa que eu esteja fazendo momento. Criar qualquer coisa. Contar piadas para os amigos. Ter qualquer coisa que me

leve a sentir que estou contribuindo.

220

ANTHONY ROBBINS

Conduzir qualquer dos meus seminários, em particular os enormes (uma de minhas submodalidades prediletas). Aprofundar minhas recordações, lembrar com nitidez uma

experiência maravilhosa que tive recentemente, ou no passado, dentro de meu diário.

SE VOCÊ NÃO TEM UM PLANO PARA O
PRAZER, TERÁ DOR

Todo o segredo aqui é criar uma imensa lista de meios para se fazer sentir bem, a fim de não precisar recorrer a meios que sejam destrutivos. Se vincular dor aos

hábitos destrutivos, e mais e mais prazer aos novos e fortalecedores, vai descobrir que a maioria destes é acessível na maior parte do tempo. Torne essa lista uma

realidade; desenvolva um plano para o prazer em cada um e todos os dias. Não se limite a acalantar a esperança de que o prazer vai surgir de alguma forma; prepare-se

para o êxtase. Abra espaço para o prazer!

Estamos falando aqui, mais uma vez, sobre o condicionamento do sistema nervoso, corpo e foco mental, para uma busca incessante, a fim de que tudo em sua vida o beneficie.

Basta lembrar que se você continua a ter um padrão emocional limitador, é porque está usando o corpo de uma maneira habitual, ou ainda focaliza de um meio enfraquecedor.

Se é o seu foco que precisa ser alterado, há um instrumento incrível que pode mudá-lo num instante. Você deve saber que...

8

AS PERGUNTAS SÃO A RESPOSTA

`:Aquele que faz perguntas não pode evitar as respostas."

- PROVÉRBIO DA REPÚBLICA DE CAMARÕES

ELES NÃO PRECISAVAM de uma razão. Foram até lá apenas porque ele era de descendência judia. Os nazistas invadiram sua casa, prenderam-no e a toda sua farrúlia. Foram

conduzidos como gado, embarcados num trem, e enviados para o infame campo de extermínio de Auschwitz. Seus pesadelos mais terríveis nunca poderiam è prepará-lo para

ver toda a fam- lia fuzilada diante de seus olhos. Como poderia sobreviver ao horror de ver as roupas do filho em outra criança, porque o filho morrera em decorrência

de um "banho de chuveiro"?

Mas, de alguma forma, ele continuou. Um dia, contemplou o ;pesadelo ao seu redor, e confrontou uma verdade inevitável: se permanecesse ali por mais um dia sequer,

também morreria. Tomou a decisão de que precisava escapar, e de que a fuga devia ocorrer ime-diatamente! Não sabia como, apenas sabia que tinha de escapar. ;Durante

semanas, perguntara aos outros prisioneiros: "Como po os escapar deste lugar horrível?" As respostas pareciam ser serra mesma: "Não seja tolo! Não há escapatória!

Formular tal perta só servirá para torturar sua alma. Limite-se a trabalhar com co, e rezar para sobreviver." Mas ele não podia aceitar isso - e

222

ANTHONY ROBBINS

não aceitaria! Tornou-se obcecado pela idéia de fugir, e mesmo quando as respostas não faziam qualquer sentido, continuou a se perguntar, muitas e muitas vezes:

"Como posso fugir? Tem de haver um meio. Como posso sair daqui, vivo, saudável, hoje?"

Dizem que quem pede, receberá. E por algum motivo, naquele dia ele obteve sua resposta. Talvez fosse a intensidade com que formulou a pergunta, ou talvez fosse o seu senso de certeza de que "agora chegou o momento". Ou talvez fosse apenas o impacto de focalizar de forma incessante a resposta a uma pergunta veemente. Seja qual for o motivo, o poder gigantesco da mente e espírito humano despertou naquele homem. A resposta surgiu através de uma fonte improvável: o cheiro repulsivo de carne humana em decomposição. A poucos passos do lugar em que trabalhava, ele viu uma enorme pilha de cadáveres, na traseira de um caminhão - homens, mulheres e crianças que haviam sido retirados da câmara de gás. As obturações de ouro já tinham sido arrancadas dos dentes; tudo o que possuíam - quaisquer jóias, até mesmo as roupas - fora retirado. Em vez de perguntar "Como os nazistas podem ser tão infames, tão destrutivos? Como Deus pode permitir uma coisa tão monstruosa? Por que Deus fez isso comigo?", Stanislaw Lec fez uma pergunta diferente. Perguntou: "Como posso usar isso para escapar?" E, no mesmo instante, ele obteve a resposta. Ao final do dia, quando o grupo de trabalho voltava para os alojamentos, Lec escondeu-se atrás do caminhão. Numa fração de segundo, quando ninguém olhava, tirou as roupas, e se meteu na pilha de cadáveres. Fingiu que estava morto, permanecendo absolutamente imóvel, mesmo quando mais tarde foi quase esmagado, ao jogarem mais cadáveres por cima dele. O cheiro fétido de carne em decomposição o envolvia por completo. Ele esperou e esperou, torcendo para que ninguém percebesse que havia um corpo vivo naquela pilha da morte, torcendo para que mais cedo ou mais tarde o caminhão saísse dali. Ouviu finalmente o som do motor do caminhão sendo ligado. Sentiu o caminhão estremecer. E naquele momento, no meio dos mortos, sentiu um brilho de esperança. Depois de algum tempo, o caminhão parou com um solavanco, e despejou sua macabra carga - dezenas de mortos, e um homem vivo fingindo ser um cadáver.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 223

- numa enorme cova, aberta fora do campo de extermínio. Lec permaneceu ali por horas, até o anoitecer. Quando teve certeza de que não havia ninguém por perto, saiu da montanha de cadáveres, e correu nu por setenta quilômetros, até alcançar a liberdade. Qual era a diferença entre Stanislaw Lec e tantos outros que pereceram nos campos de concentração? Claro que houve muitos fatores, mas uma diferença crítica foi o fato de ele formular uma pergunta diferente. Perguntou com persistência, perguntou com a expectativa de receber uma resposta, e seu cérebro ofereceu uma resposta que lhe salvou a vida. As perguntas que ele se fez naquele dia em Auschwitz levaram-no a tomar decisões em frações de segundo, produzindo ações que tiveram um impacto significativo em seu destino. Mas antes que ele pudesse obter a resposta, tomar as decisões, e entrar em ação, teve de formular para si mesmo as perguntas certas.

Ao longo deste livro, você aprendeu como as convicções afetam nossas decisões, ações, o rumo de nossas vidas, e assim o nosso supremo destino. Mas todas essas influências são um produto do

o pensamento - da maneira como seu cérebro avaliou e criou significado ao longo de toda a sua vida. Portanto, para chegar ao fundo de como criamos nossa realidade, numa base cotidiana, precisamos responder à pergunta "Como exatamente pensamos?"

2. NOSSAS PERGUNTAS DETERMINAM NOSSOS PENSAMENTOS

Um dia eu estava pensando sobre acontecimentos importantes em minha vida, e nas vidas de pessoas que encontrara ao longo do caminho. Conhecia muitas pessoas, felizes e infelizes, bem-sucedidas e fracassadas, e queria saber o que permitia a pessoas bem-sucedidas realizarem grandes coisas, enquanto outros, com condições semelhantes ou até melhores, perdiam-se pelo caminho. Por isso, perguntei a mim mesmo: "O que realmente faz a maior diferença em minha vida, em quem me tornei, em quem eu sou como uma pessoa, para onde estou indo?" Já partilhei com vocês a resposta que encontrei:

Não são os acontecimentos que moldam minha vida, e de fato como me sinto e ajo, mas sim a maneira como interpreto e avalio minhas experiências na vida. O significado que atribuo a

224

um evento vai determinar as decisões que tomo, as ações que realizo, e portanto meu destino final. "Mas como faço essa avaliação?", perguntei a mim mesmo. "E o que é exatamente uma avaliação?"

Pensei: "Não estou avaliando neste momento? Claro, tento avaliar como descrever o que é uma avaliação. O que estou fazendo agora?" E foi então que percebi que acabara

de me fazer uma série de perguntas, que eram as seguintes:

ANTHONY ROBBINS

Pensei em seguida: "É possível que as avaliações não passem de perguntas?" Desatei a rir e pensei: "Ora, isso não é uma pergunta?" Comecei a compreender que pensar

é nada mais que o processo de fazer e responder perguntas. Se depois de ler o que acabei de escrever você pensar "Isso é verdade" ou "Isso não é verdade", teve de

se fazer antes - de forma consciente ou inconsciente - uma pergunta, e essa pergunta foi "Isso é verdade?". Mesmo que você pense "Preciso pensar a respeito", o que

no fundo está dizendo é que "Preciso me fazer algumas perguntas a respeito, considerar o assunto por um momento". Ao considerar, começará a fazer perguntas. Precisamos

compreender que a maior parte do que fazemos, dia após dia, é fazer e responder perguntas. Portanto, se queremos mudar a qualidade de nossas vidas, devemos mudar

nossas perguntas habituais. Essas perguntas dirigem nosso foco, e assim como pensamos e sentimos.

Os mestres em fazer perguntas, é claro, são as crianças. Com quantos milhões de perguntas nos bombardeiam a todo instante, enquanto crescem? Por que você acha que

isso ocorre? Apenas para nos levar à loucura? Precisamos compreender que as crianças fazem constantes avaliações sobre o que as coisas significam, e o que devem fazer. Estão começando a criar as neuroassociações que guiarão seu futuro. São máquinas de aprender, e o caminho para aprender, pensar, efetuar novas correlações, é iniciado por perguntas - sejam as que fazemos a nós mesmo, sejam as que fazemos aos outros.

Como faço essa avaliação?

O que é exatamente uma avaliação? Não estou avaliando neste momento? O que estou fazendo agora?

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR

225

Todo este livro e o trabalho de minha vida são o resultado de fazer perguntas sobre o que faz com que todos nós façamos o que fazemos, e como podemos promover mudanças

mais depressa e com mais facilidade do que jamais ocorreu antes. As perguntas constituem o meio primário pelo qual aprendemos praticamente qualquer coisa. Na verdade,

todo o método socrático (um meio de ensinar que remonta ao antigo filósofo grego Sócrates) baseia-se no mestre se limitando a fazer perguntas, orientando o foco

dos discípulos, e levando-os a encontrarem suas próprias respostas.

Quando compreendi o incrível poder das perguntas para moldar nossos pensamentos, e literalmente cada reação a nossas experiências, iniciei uma "busca por perguntas".

Passei a verificar com que frequência as perguntas apareciam em nossa cultura. Os jogos baseados em perguntas estavam na moda. The Book of Questions - um livro inteiro

dedicado apenas a perguntas, para fazê-lo pensar em sua vida e valores - era um best seller. Comerciais na TV e

°. anúncios em jornais e revistas indagavam "O que mais se torna um mito?", ou "Ainda é sopa?" Spike Lee pergunta a Michael Jordan "São esses os sapatos?" num comercial

de TV dos sapatos de basquete Nike's Air Jordan.

Não apenas eu queria saber que perguntas estávamos fazendo como uma sociedade, mas também queria descobrir as perguntas que faziam uma diferença nas vidas das pessoas.

Perguntava aos participantes de meus seminários, em aeroportos, em reuniões; perguntava a todos que encontrava, de altos executivos a pessoas sem teto nas ruas, tentando

descobrir as perguntas que criavam sua experiência da vida cotidiana.

Constatei que a principal diferença entre as pessoas que pareciam ser bem-sucedidas - em qualquer

área! - e as que não alcançavam o sucesso era o fato de que as pessoas bem-sucedidas faziam melhores perguntas, e assim obtinham melhores respostas. Obtinham respostas

que lhes proporcionavam o poder de saber exatamente o que fazer em qualquer situação, a fim de alcançar os resultados desejados.

Perguntas de qualidade criam uma vida de qualidade. Você precisa gravar essa idéia no cérebro, porque é tão importante quanto qualquer outra coisa que aprenderá

neste livro. As empresas são bem-sucedidas quando as pessoas que tomam as decisões que controlam

226

seus destinos formulam as perguntas certas sobre mercado, estratégias, e linhas de produtos. Os relacionamentos se desenvolvem quando as pessoas fazem as perguntas

certas sobre os conflitos em potencial, e como se apoiaram uma à outra, em vez de se destruírem. Os políticos ganham eleições quando as perguntas que levantam

forma explícita ou implícita - proporcionam respostas que funcionam para eles e sua comunidade.

Quando o automóvel se encontrava em sua infância, centenas de pessoas pensaram em fabricá-lo, mas Henry Ford perguntou: "Como posso produzi-los em massa?" Milhões

de pessoas se irritavam com o comunismo, mas Lech Walesa perguntou: "Como posso elevar o padrão de vida de todos os trabalhadores?" As perguntas desencadeiam um

efeito processional que tem um impacto além de nossa imaginação. Questionar nossas limitações é o que derruba as muralhas na vida - nos negócios, nos relacionamentos, entre países. Creio que todo o progresso humano é precedido por novas perguntas.

ANTHONY ROBBINS

O PODER DAS PERGUNTAS

`Alguns homens vêem as coisas como são, e dizem `Por quê?' Eu sonho com as coisas que nunca foram e digo `Por que não?'

- GEORGE BERNARD SHAW

A maioria das pessoas, quando depara com alguém de extraordinária capacidade, ou alguém que parece ter condições sobre-humanas de enfrentar os desafios da vida,

pensa coisas assim: "Como é afortunado! Como tem talento! Deve ter nascido assim." A realidade é que o cérebro humano possui a capacidade de produzir respostas mais

depressa do que o computador "mais esperto" do mundo, mesmo levando-se em consideração a microtecnologia de hoje, com computadores que calculam em gigassegundos

(bilionésimos de um

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 227

segundo). Seriam necessários dois prédios do tamanho do World Trade Center, o maior prédio de Nova York, para abrigar toda a capacidade de seu cérebro! Essa massa

de matéria cinzenta, com pouco mais de um quilo, pode lhe proporcionar mais poder de fogo instantaneamente, apresentando soluções para desafios e criando poderosas

sensações emocionais, do que qualquer coisa no vasto arsenal de tecnologia do homem.

Mas como um computador que possui uma tremenda capacidade, a capacidade do cérebro nada significa sem a compreensão de como recuperar e utilizar tudo o que foi registrado.

Tenho certeza

~ de que você conhece alguém (talvez até seja o próprio) que adquiriu um novo sistema de computador, mas nunca o usou porque não sabia como. Se você quer ter acesso

aos arquivos de informações valiosas num computador, deve compreender como recuperar os dados, usá-los de os comandos apropriados. Da mesma forma, o que lhe permite

obter qualquer coisa que quiser do seu banco de dados pessoal é o ~ poder de comando de fazer perguntas.

"Sempre a bela resposta a quem faz uma pergunta ainda mais bela."

- E. E. CUMMING

Estou aqui para lhe dizer que a diferença entre as pessoas é a diferença nas perguntas que fazem sistematicamente. Algumas pessoas mostram deprimidas numa base regular.

Por quê? Como mostras no capítulo anterior, parte do problema deriva de seus estados nados. Conduzem suas vidas com movimentos limitados e fisioia incapacitada, mas ainda mais importante, focalizam coisas que tornam sobrecarregadas e sufocadas. O padrão de foco e avalia-o limita a um ponto considerável a experiência emocional de vida.

As pessoas poderiam mudar como se sentem de um momento para outro? Pode apostar que sim... basta mudar seu foco mental.

E qual é o meio mais rápido de mudar o foco? Basta fazer uma pergunta. É mais do que provável que tais pessoas se sintam

228

ANTHONY ROBBINS

deprimidas apenas porque se fazem perguntas enfraquecedoras numa base regular, perguntas como: "De que adianta? Por que sequer tentar, já que as coisas parecem que

nunca dão certo? Por que logo eu, meu Deus?" Lembre-se: peça e receberá. Se fizer uma pergunta terrível, terá uma resposta terrível. Seu computador mental está sempre

pronto a servi-lo, e a qualquer pergunta que lhe fizer pode estar certo de que obterá uma resposta. Portanto, se você pergunta "Por que nunca consigo ter sucesso?",

o cérebro vai responder... mesmo que tenha de inventar alguma coisa! Pode dar uma resposta como "Porque você é idiota", ou "Porque você não merece se sair bem".

Mas onde há um exemplo de perguntas brilhantes? Que tal a -meu bom amigo W Mitchell? Se você leu Poder sem limites, conhece sua história. Como acha que ele foi capaz

de sobreviver a ter dois terços do corpo queimado, e ainda se sentir bem com a vida? Como pôde suportar um acidente de avião anos depois, perder uso das pernas,

e ficar confinado a uma cadeira de rodas... e ainda assim encontrar um meio de desfrutar sua contribuição a outras pessoas? Ele aprendeu a controlar seu foco, fazendo

as perguntas certas.

Quando se descobriu no hospital, com o corpo queimado além do reconhecimento, e cercado por vários outros pacientes na enfermaria sentindo pena de si mesmos, pacientes

que se perguntavam "Por que eu? Como Deus pôde fazer isso comigo? Por que a vida é tão injusta? De que adianta viver como um aleijado?", Mitchell preferiu em vez

disso se perguntar: "Como posso aproveitar o que me aconteceu? Por causa disso, como serei capaz de contribuir para os outros?" São perguntas assim que criam a diferença

no destino: "Por que logo eu?" raramente produz um resultado positivo, enquanto "Como posso aproveitar isso?" em geral nos leva na direção de converter as dificuldades

numa força propulsora, que melhora o mundo e a nós mesmos. Mitchell compreendeu que se sentir ressentido, furioso e frustrado não mudaria sua vida; por isso, em

vez de procurar o que não tinha, disse a si mesmo: "O que ainda tenho? Quem eu sou realmente? Sou apenas o meu corpo, ou sou algo mais? De que sou capaz agora, ainda

mais do que antes?"

Depois do acidente de avião, no hospital, paralisado da cintura para baixo, ele conheceu uma jovem muito atraente, uma enfermeira, chamada Annie. Mesmo com todo

o rosto queimado, o corpo

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 229

paralisado da cintura para baixo, ele ainda teve a ousadia de perguntar: "Como eu poderia sair com ela?" Os amigos disseram: "Você é louco. Está se iludindo." Um

ano e meio depois, ele e Annie mantinham um relacionamento, e hoje estão casados. Essa é a beleza de fazer perguntas fortalecedoras: proporcionam-nos um recurso

insubstituível, as perguntas e soluções.

As perguntas determinam tudo o que você faz na vida, de suas habilidades aos relacionamentos e rendimentos. Por exemplo, muitas pessoas não conseguem manter um relacionamento

porque insistem em fazer perguntas que criam dúvidas: "E se houver alguém melhor do que eu? E se eu assumir um compromisso agora e depois sofrer?"

Mas que perguntas

enfraquecedoras! Isso alimenta o medo de que a relva será sempre mais verde no outro lado da cerca, e o impede de ser capaz de desfrutar o que já possui em sua

própria vida. Essas pessoas às vezes destroem os relacionamentos que já têm com perguntas ainda mais terríveis: "Como você sempre faz isso comigo? Por que não me

aprecia? E se eu fosse embora agora... como você se sentiria?" Compare essas per

tas com "Como pude ser tão afortunado por ter você em minha vida? que eu mais amo em minha esposa/marido? O quanto nossas vidas não são mais ricas em decorrência deste relacionamento?"

Pense nas perguntas que costuma fazer a si mesmo na área finan' a. Invariavelmente, se uma pessoa não vai bem em termos finan' os é porque está criando muito medo

em sua vida... um medo que impede de investir ou controlar suas finanças antes de mais nada. em perguntas como "Que passatempos quero neste momento?", vez de "Que

plano preciso formular para alcançar meus princi'subjetivos financeiros?"

As perguntas que você faz determinarão de focaliza, como pensa, como sente e o que faz.

Se queremos mudar as finanças, temos de nos projetar para padrões superiores, muas convicções sobre o que é possível, e desenvolver uma estratégia lhor. Uma das

coisas que já verifiquei, ao estudar os grandes ficistas de hoje, é que eles sempre fazem perguntas diferentes das i sas... perguntas que muitas vezes opõem-se até

mesmo à mais amente aceita "sabedoria" financeira.

- Não há como negar que Donald Trump enfrenta no momento mas dificuldades financeiras. Por quase dez anos, no entanto, foi sem dúvida um mago das finanças. Como

conseguiu? Houve

230

ANTHONY ROBBINS

muitos fatores, mas um sobre o qual quase todos concordam é que, em meados dos anos setenta, quando a cidade de Nova York enfrentava a ameaça de falência, e a maioria

dos incorporadores se afligia, indagando "Como vamos sobreviver se esta cidade afundar?", Trump fez uma pergunta diferente: "Como posso enriquecer enquanto todos os outros estão com medo?" Essa pergunta ajudou a moldar muitas de suas decisões de investimentos, e levou-o com certeza à sua posição de predominância econômica.

Trump não parou aí. Também fez outra grande pergunta, uma pergunta que todos deveriam formular também, antes de qualquer investimento financeiro. Depois que se convenciu de que um projeto-tinha um tremendo potencial de ganho econômico, ele perguntava: "Qual é o inverso? O que poderia acontecer de pior, e como eu poderia agüentar?"

Sua convicção era a de que se soubesse que poderia enfrentar o pior, então deveria fechar o negócio, porque o melhor se faria por si mesmo. Se ele fazia perguntas tão sagazes, o que lhe aconteceu?

Trump realizou negócios que ninguém mais arriscaria, durante aquele período de crise econômica. Assumiu o controle do velho prédio Commodore, e transformou-o no

Grand Hyatt (seu primeiro grande sucesso econômico). E quando a maré virou, ele ganhou ainda mais. Contudo, acabou sofrendo dificuldades econômicas. Por quê? Muitos

dizem que ele mudou o que focalizava ao fazer investimentos. Passou a fazer perguntas como "O que posso gostar de possuir?", em vez de "Qual é o negócio mais lucrativo?"

Pior ainda, ele deixou de fazer perguntas sobre o "pior". Essa única mudança em seu processo de avaliação - nas perguntas que se fazia - pode ter lhe custado uma

boa parte de sua fortuna. Lembre-se: não são apenas as perguntas que você faz, mas também as que deixa de fazer, que moldam seu destino.

Se há uma coisa que aprendi, ao estudar as estratégias e convicções básicas das mentes mais eminentes de nosso tempo, é que a avaliação superior cria uma vida superior.

Nós todos possuímos a capacidade de avaliar a vida num nível que produz resultados eminentes. O que você pensa quando ouve a palavra "gênio"? Se é como eu, o que

aflora no mesmo instante em sua mente é uma imagem de Albert Einstein. Mas como Einstein passou da reprovação no curso secundário ao reino dos grandes pensadores?

Não resta a menor dúvida de que foi porque ele fez as perguntas mais bem formuladas.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 231

Como foi o primeiro a explorar a idéia da relatividade do tempo e espaço. Einstein perguntou: "É possível que coisas que parecem simultâneas na verdade não o são?"

Por exemplo, se você está a alguns quilômetros de um estrondo sônico, por acaso pode ouvi-lo no exato momento em que ocorre no espaço? Einstein conjecturou que não,

que aquilo que você experimenta como ocorrendo naquele momento não está realmente acontecendo então, mas sim ocorreu um momento antes. Na vida cotidiana, ele raciocinou, o tempo é relativo, dependendo de como você ocupa sua mente.

Einstein disse uma ocasião: "Quando um homem senta com uma moça bonita durante uma hora, parece que foi um minuto. Mas deixo sentar num fogão quente por um minuto,

e vai parecer que foi mais de uma hora. Isso é relatividade." Ele conjecturou ainda mais fundo no reino da física, e acreditando que a velocidade da luz é fixa, descobriu-se a fazer a seguinte pergunta: "E se você pusesse a luz dentro de um foguete? Sua velocidade aumentaria?" No processo de responder a essas fascinantes perguntas, e outras similares, Einstein formulou a sua famosa teoria da relatividade. "O importante é não parar de questionar. A curiosidade tem sua própria razão para existir. Uma pessoa não pode deixar de se sentir reverente ao contemplar os mistérios da eternidade, da vida, da maravilhosa estrutura da realidade. Basta que a pessoa tente apenas compreender um pouco mais desse mistério a cada dia. Nunca perca uma sagrada curiosidade."

- ALBERT EINSTEIN

ü

232

ANTHONY ROBBINS

mente simples, mas eficazes? As perguntas são indubitavelmente um instrumento mágico que permite ao gênio em nossas mentes atender a nossos desejos; são o toque de despertar de nossa capacidade de gigante. Permitem-nos realizar nossos desejos, se ao menos as formularmos na forma de um pedido específico e definido. Uma genuína qualidade de vida deriva de perguntas de qualidade e consistentes. Lembre-se de que seu cérebro, como o gênio, lhe dará tudo o que pedir. Portanto, tome cuidado com o que pede - tudo o que procura, acabará encontrandoX Assim, com todo esse poder entre nossas orelhas, por que não há mais pessoas "felizes, saudáveis, ricas e sábias"? Por que há tantos frustrados, sentindo que não há soluções em suas vidas? Uma resposta é de que tais pessoas, quando fazem perguntas, carecem da certeza que leva as respostas a aflorarem; e ainda mais importante, deixam de fazer conscientemente perguntas fortalecedoras a si mesmas. Passam às cegas por esse processo crítico, sem qualquer reflexão prévia ou sensibilidade para o poder de que estão abusando ou deixando de acionar por falta de fé. Um exemplo clássico é uma pessoa que quer emagrecer, e "não pode". Não é que não possa: acontece apenas que não conta com o apoio de seu plano atual de avaliação do que comer. Faz perguntas como "O que faria me sentir mais satisfeita?", ou "Qual o alimento mais doce e mais rico que posso comer sem problemas?" Isso leva a pessoa a selecionar alimentos com gordura e açúcar - uma garantia de mais infelicidade. E se, em vez disso, a pessoa fizesse perguntas como "O que é realmente nutritivo para mim?", "Qual o alimento leve que posso comer e me proporcionaria mais energia?", ou "Isso vai me purificar ou me empanturrar?" Melhor ainda, poderia perguntar "Se eu comer isso, a que terei de renunciar para ainda assim alcançar meus objetivos? Qual é o preço final que terei de pagar se me permitir essa indulgência agora?" Ao fazer perguntas assim, você associará dor a comer demais, e seu comportamento mudará imediatamente. A fim de mudar sua vida para melhor, você deve mudar suas

perguntas habituais. Lembre-se de que os padrões de perguntas que você formula sistematicamente criarão irritação ou contentamento, indignação ou inspiração, angústia ou magia. Faça as perguntas que animarão seu espírito, e siga pelo caminho da excelência humana.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 233

COMO AS PERGUNTAS FUNCIONAM

As perguntas realizam três coisas específicas:

~

1. As perguntas mudam imediatamente o que focalizamos, e em consequência como sentimos. Se você insiste em se perguntar "Como F posso estar tão deprimido?", ou "Por

que ninguém gosta de mim?", vai focalizar, procurar e encontrar referências para sustentar a idéia de que há um motivo para você se sentir deprimido e desamado.

Em decorrência, você permanecerá nesses estados estéreis. Se, em vez disso, perguntar "Como posso mudar meu estado, a fim de me sentir feliz e ~ ser mais amado?",

vai focalizar soluções. Mesmo que o cérebro res~ ponda a princípio "Não há nada que eu possa fazer", se você persistir, como Stanislaw Lec ou W. Mitchell, com um

senso de certeza e expectadva, apesar de tudo, vai acabar obtendo as respostas de que precisa e Tece. Encontrará razões genuínas para se sentir melhor, e ao focalizáserá

logo acompanhado por seu estado emocional.

Há uma grande diferença entre uma afirmação e uma pergunta. ndo você diz para si mesmo "Eu sou feliz; eu sou feliz; eu sou iz", isso pode levá-lo a se sentir feliz,

se produzir bastante intensiáde emocional, mudar sua fisiologia, e por conseguinte seu estado. na realidade, você pode fazer afirmações durante o dia inteiro, conseguir

mudar como se sente. O que realmente mudará a jeira como se sente éperguntar. "Com o que sou feliz agora? Com que poderia me sentir feliz, se quisesse? Como isso

me faria sen?" Se você continuar a fazer perguntas assim, encontrará referênconcretas, que o levarão a começar a focalizar as razões que exis~n de fato para que

se sinta feliz. Terá certeza que é feliz.

~ Em vez de apenas "animá-lo", as perguntas proporcionam raconcretas para sentir a emoção. Podemos mudar como nos sennum instante, pela simples mudança do foco.

A maioria das não compreende o poder da administração da memória. Não Jade que você tem momentos acalentados em sua vida, que se focalizasse e pensasse a respeito

haveria de se sentir maravilhoso avez? Talvez tenha sido o nascimento de uma criança, o dia de lento, o início do primeiro namoro. As perguntas são o guia esses

momentos. Se você faz perguntas como "Quais são as lembranças mais apreciadas?", ou "O que é realmente ma-

234

ravilhoso em minha vida neste momento?", e se for capaz de pensar a sério na pergunta, começará a pensar nas experiências que o fazem se sentir fenomenal. E nesse

estado emocional fenomenal, você não apenas se sentirá melhor, mas também será capaz de contribuir mais para as pessoas ao seu redor.

O problema, como você talvez já tenha adivinhado, é que a maioria das pessoas vive no piloto automático. Ao deixar de controlar conscientemente as perguntas habituais

que formulamos, limitamos de forma considerável nosso âmbito emocional, e por conseguinte a capacidade de utilizar os recursos disponíveis. A solução? Como analisamos

no Capítulo 6, o primeiro passo é tomar consciência do que você quer, e descobrir seu antigo padrão limitador. Providencie uma alavanca: pergunte "Se eu não mudar

isso, qual será o preço final? Quanto me custará a longo prazo?", e também "Como toda a minha vida seria transformada se eu fizesse isso agora?"; interrompa o padrão

(se alguma vez já sentiu dor, depois se distraiu e parou de sentir, sabe como isso é eficaz); crie uma alternativa nova e fortalecedora, com um conjunto de perguntas

melhores; condicione pelo ensaio, até que se torne uma parte sistemática de sua vida.

Aprender a fazer perguntas fortalecedoras em momentos de crise é uma habilidade fundamental, que me sustentou em alguns dos momentos mais difíceis de minha vida.

Nunca esquecerei a ocasião em que descobri um ex-associado promovendo um seminário, e reivindicando o crédito pelo material que eu desenvolvera, palavra por palavra.

Meu primeiro impulso foi de perguntar coisas assim: "Como ele ousou? Como teve a desfaçatez de fazer isso?" Mas logo compreendi que me envolver nesses tipos de perguntas

sem respostas só poderia me levar ao frenesi, criando um círculo vicioso interminável, do qual parecia não haver escapatória. O homem fez o que fez - concluí que

deveria simplesmente permitir que meus advogados aplicassem o princípio prazer-dor para endireitá-lo - então por que eu deveria permanecer num estado de fúria? Decidi

seguir adiante, e desfrutar minha vida, mas enquanto continuasse a perguntar "Como ele pôde fazer isso comi-

ANTHONY ROBBINS

UMA HABILIDADE DE PODER

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 235

go?", ficaria num estado negativo. O meio mais rápido de mudar meu estado seria formular uma série de novas perguntas. Portanto, perguntei-me: "O que eu respeito

nesse homem?" A princípio, meu cérebro bradou "Natal!", mas indaguei em seguida: "O que eu poderia respeitar nele, se quisesse?" Acabei deparando com uma resposta:

"Tenho de admitir que ele não está sentado de braços cruzados, passivo; e pelo menos tem usado o que lhe ensinei!" Isso me fez rir, e rompeu de vez o meu padrão,

permitindo-me mudar meu estado, reavaliar minhas opções, e me sentir bem em sua busca.

Um dos meios que descobri para aumentar a qualidade de minha vida é copiar as perguntas habituais de pessoas que realmente respeitam. Se você encontra alguém que

se mostra muito feliz, posso

~ lhe garantir que há um motivo para isso. É que essa pessoa focaliza de forma sistemática as coisas que a fazem feliz, e isso significa que se faz perguntas sobre

a felicidade. Descubra as perguntas, use-as, e começará a se sentir do mesmo modo que a pessoa.

Algumas perguntas nem devem ser consideradas. Walt Disney, por exemplo, recusava-se a admitir quaisquer perguntas sobre as perspectivas de êxito ou não de suas organizações. Mas isso não significa que o criador do Reino Mágico não usasse as perguntas de formas mais engenhosas. Meu avô, Charles Shows, foi um escritor que trabalhou com Disney, e compartilhou uma informação comigo: Sempre que trabalhavam num novo projeto, roteiro, ou idéia, Disney tinha um meio singular de solicitar dados adicionais. Descrevia o objeto num quadro numa parede, e todos na companhia deviam responder a uma pergunta: "Como podemos melhorar isso?" As pessoas escreviam soluções, cobrindo o quadro com sugestões. Então, Disney analisava as respostas de todos à pergunta que formulara. Dessa maneira, Walt Disney tinha acesso aos recursos de cada pessoa na companhia, e acabava produzindo resultados de acordo com a qualidade das respostas. As respostas que recebemos dependem das perguntas que estamos dispostos a fazer. Por exemplo, se você se sente furioso, e alguém indaga "O que há de tão importante nisso?", você pode não se sentir disposto a responder. Mas se preza o que pode aprender, então se torne disposto a responder a perguntas suas: "O que posso aprender com essa situação? Como posso aproveitar essa situação?"

236

O desejo de novas conquistas o levará a encontrar tempo para responder às suas perguntas, e no processo mudará seu foco, seu estado, e os resultados que pode obter.

Faça a si mesmo, neste exato momento, algumas perguntas fortalecedoras. Com que se sente realmente feliz em sua vida agora? O que é maravilhoso em sua vida hoje?

Pelo que se sente sincera mente agradecido? Tire um momento para pensar nas respostas, e verifique como é bom sentir que sabe que tem razões legítimas para se sentir bem agora.

2. As perguntas mudam o que suprimimos. Os seres humanos são maravilhosas "criaturas de supressão". Há milhões de coisas acontecendo ao nosso redor que podemos focalizar

num determinado momento, do sangue fluindo por nossos ouvidos ao vento que pode estar soprando em nossos braços. Contudo, só podemos focalizar ao mesmo tempo apenas

uma pequena quantidade de coisas. Inconscientemente, a mente pode registrar todos os tipos de coisas, mas conscientemente há uma limitação para o número de coisas

que podemos focalizar ao mesmo tempo. Por isso, o cérebro passa uma boa parte do tempo tentando definir prioridades sobre o que prestar atenção; e ainda mais importante,

o que não prestar atenção, ou o que "suprimir".

Se você se sente triste, só há um motivo: é porque está suprimindo todas as razões que pode ter para se sentir bem. E se você se sente bem, é porque está suprimindo

todas as coisas ruins que poderia estar focalizando. Assim, quando faz uma pergunta a alguém, você muda o que a pessoa focaliza, e o que está suprimindo. Se alguém

lhe pergunta "Sente-se tão frustrado quanto eu com esse projeto?", mesmo que você não estivesse frustrado antes, pode começar a focalizar o que até então suprimia,

e passar a se sentir mal também. Se alguém indaga "O que é desprezível em sua vida?", você pode ser compelido a responder, apesar do absurdo da pergunta. Se não responde conscientemente, então a pergunta pode persistir em sua mente de forma inconsciente.

Ao contrário, se alguém pergunta "O que é maravilhoso em sua vida?", e você focalizar a resposta, pode se descobrir a se sentir muito bem no mesmo instante. Se alguém diz "Você sabe que este projeto é realmente sensacional; já pensou no impacto que vamos causar com o que estamos criando aqui?", você pode se tornar inspirado para

ANTHONY ROBBINS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 237

um projeto que antes parecia desinteressante. As perguntas são o laser da percepção humana. Concentram nosso foco, e determinam o que fazemos e o que sentimos. Pare

por um momento, corra os olhos pelo lugar em que se encontra, e se faça uma pergunta: "O que nesta sala é marrom?" Torne a olhar ao redor, e verifique: marrom, marrom,

marrom. Agora, baixe os olhos para esta página. Bloqueando a visão periférica, pense em tudo que é... verde. Se está numa sala que conhece bem, é provável que possa

responder com alguma facilidade, mas se estiver numa sala estranha, as chances são de que se lembrará de muito mais coisas marrons do que verdes. Agora, olhe ao

redor outra vez, e verifique o que é verde: verde, verde, verde. Vê mais verde desta vez? Se o ambiente lhe for desconhecido, tenho certeza que a resposta é sim.

O que isso nos ensina? O que quer que ' ' procuremos, vamos encontrar.

Assim, se você está zangado, uma das melhores coisas que pode é: fazer é perguntar a si mesmo: "Como posso aprender com esse problema, a fim de que isso nunca mais

torne a acontecer?" Este é um exemplo de uma pergunta de qualidade, na medida em que o afasta

; rá do problema atual, para encontrar recursos que possam evitar que ~ sinta a repetição dessa dor no futuro. Até formular essa pergunta, r você está suprimindo

a possibilidade de que o problema seja na verr dade uma oportunidade.

O PODEP. DA PRESSUPOSIÇÃO

As perguntas têm o poder de afetar nossas convicções, e com isso 0 ;que consideramos possível ou impossível. Como aprendemos no Caítulo 4, fazer perguntas penetrantes

pode enfraquecer as pernas de érência de convicções enfraquecedoras, permitindo-nos desmontáe substituí-las por outras, mais fortalecedoras.

Mas você já perce~ que

as palavras específicas que selecionamos e a própria ordem palavras que usamos numa pergunta podem nos levar a nem seiderar determinadas coisas, enquanto aceitamos

outras como o3ncontestável? Isso é conhecido como o poder da pressuposição, o de que você deve ficar bem consciente.

238 ANTHONY ROBBINS

As pressuposições nos programam para aceitar coisas que podem ou não ser verdadeiras, e podem ser usadas sobre nós por outros, ou até mesmo, de forma subconsciente,

por nós mesmos. Por exemplo, se você se pergunta "Por que eu sempre me saboto?", depois que alguma coisa termina de modo desapontador, prepara-se para mais disso,

e aciona um movimento de profecia auto-realizável. Por quê? Porque, como já ressaltamos, seu cérebro obediente encontrará uma resposta para qualquer coisa que lhe

perguntar. Assumirá como certo que você tem sabotado as coisas, por estar focalizando no por que faz isso, e não no se faz mesmo.

Um exemplo correu durante a eleição presidencial de 1988, pouco depois que George Bush anunciou Dan Quayle como seu companheiro de chapa. Uma rede de televisão realizou

uma pesquisa nacional, pedindo às pessoas que ligassem para um telefone gratuito, e respondessem à seguinte pergunta: "Incomoda-o que Dan Quayle tenha usado a influência

de sua família para ingressar na Guarda Nacional, e assim escapar do Vietnam?" A pressuposição evidente, embutida nessa pergunta, era a de que Quayle usara de fato

a influência da família para obter uma vantagem injusta-algo que nunca fora comprovado. Contudo, as pessoas responderam como se fosse uma coisa líquida e certa.

Nunca questionaram, apenas aceitaram automaticamente. Pior ainda, muitas pessoas ligaram para dizer que sentiam a mais profunda irritação. Só que a alegação nunca

foi confirmada! Infelizmente, esse processo ocorre com uma frequência demasiada; fazendo isso com nós mesmos, e com as outras pessoas, durante todo o tempo. Não

caia na armadilha de aceitar as pressuposições enfraquecedoras de outra pessoa, ou mesmo as suas. Encontre referências para apoiar novas convicções que o fortaleçam.

3. As perguntas mudam os recursos à nossa disposição. Cheguei a um ponto crítico em minha vida há cerca de cinco anos, quando voltei de uma extenuante excursão para

descobrir que um dos meus funcionários desviara um quarto de milhão de dólares, e deixara a companhia com uma dívida de 758 mil dólares. As perguntas que deixara

de fazer, ao contratar esse homem, levaram-me a essa situação, e agora meu destino dependia das novas perguntas que tinha de formular. Todos os meus assessores declararam

que eu só tinha uma opção: precisava declarar a falência.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 239

Começaram no mesmo instante a fazer perguntas como "O que devemos vender primeiro?", e "Quem vai comunicar os empregados?" Mas recusei-me a aceitar a derrota. Resolvi

que, não importava o que fosse necessário, encontraria um meio de manter a companhia em funcionamento. Ainda estou no negócio hoje, não por causa dos grander conselhos

que recebi das pessoas ao meu redor, mas porque me ~

fiz uma pergunta melhor: "Como posso inverter a situação?" Depois, formulei uma pergunta ainda mais inspiradora: "Como posso inverter a situação, levar minha companhia

a um nível superior, e obter um impacto ainda maior do que no passado?"

Eu sabia que se fizesse uma pergunta melhor, obteria uma resposta melhor.

A princípio, não

obtive a resposta que queria. Era sempre, ~Não há como inverter a situação", mas insisti na pergunta, com intensidade e ~ expectativa.

Expandi a pergunta para "Como

posso acrescentar ainda mais valor, e ajudar mais pessoas, mesmo enquanto durmo? Como posso alcançar as pessoas de uma maneira que não esteja limitada à minha presença

física?" Com essas perguntas, veio a idéia das opera', S.ões de franquia, em que mais pessoas poderiam me representar, em todos os Estados Unidos. Dessas mesmas

perguntas, um ano depois, surgiu a idéia de produzir um informe comercial para a televisão. Desde essa época, já criamos e distribuimos mais de sete mil fitas gravadas, no mundo inteiro. Porque fiz uma pergunta com

intensidade, obtive uma resposta que me ajudou a desenvolver relacionamentos com pessoas no mundo inteiro, pessoas que de outra eu nunca teria a oportunidade de encontrar, conhecer, ou ter qualquer tipo de contato.

No reino dos negócios, em particular, as perguntas abrem novos doors, e nos dão acesso a recursos que de outra forma poderíamos saber que se achavam disponíveis. Na

Ford Motor Company, o ridículo aposentado Donald Petersen era conhecido por suas insistentes perguntas: "O que você acha? Como seu trabalho pode ser melhorado?" Numa ocasião,

Petersen fez uma pergunta que sem dúvida lançou a lucratividade da Ford no caminho do sucesso. Percebi ao projetista Jack Telnack: "Você gosta dos carros que projetamos

que Telnack respondeu: "Para ser franco, não." E Petersen estava a pergunta crítica: "Por que não ignora as determinações industriais, e projeta um carro que adoraria possuir?"

240 ANTHONY ROBBINS

O projetista acatou ao pé da letra as palavras do presidente, e pôs-se a trabalhar no Ford Thunderbird 1983, um carro que inspirou os modelos posteriores do Taurus

e Sable. Em 1987, sob a orientação de Petersen, o mestre das perguntas, a Ford já superara a General Motors em lucratividade, e hoje o Taurus se destaca como um dos melhores carros de todos os tempos.

Donald Petersen é um grande exemplo de alguém que utilizava o incrível poder das perguntas. Com uma única pergunta, ele mudou por completo o destino da Ford Motor

Company. Nós temos esse mesmo poder à nossa disposição, em cada momento do dia. Em qualquer ocasião, as perguntas que nos formulamos podem moldar nossa percepção

de quem somos, do que somos capazes, e do que estamos dispostos a fazer para realizar nossos sonhos. Aprender a controlar conscientemente as perguntas que você faz

o aproximará ainda mais do seu supremo destino, mais do que qualquer outra coisa que eu conheça. Muitas vezes nossos recursos são limitados apenas pelas perguntas que nos fazemos.

Uma coisa importante a lembrar é que nossas convicções afetam as perguntas que sequer vamos considerar. Muitas pessoas nunca perguntariam "Como posso inverter a

situação?", simplesmente por que todos ao redor diziam que era impossível. Achariam um desperdício de tempo e energia. Tome cuidado para não ter perguntas limitadas,

ou só encontrará respostas limitadas. A única coisa que limita suas perguntas é a convicção sobre o que é possível. Uma convicção básica que moldou meu destino pessoal

e profissional é a de que se continuar a fazer qualquer pergunta, acabarei obtendo uma resposta. Tudo o que precisamos fazer é criar uma pergunta melhor, e assim

teremos uma resposta melhor. Uma metáfora que uso às vezes é a de que a vida não passa de um jogo em que todas as respostas existem... você só precisa encontrar

as perguntas certas para vencer.

PERGUNTAS QUE RESOLVEM PROBLEMAS

O segredo, portanto, é desenvolver um padrão de perguntas consistentes que o fortaleçam. Todos sabemos que não importa aquilo com que nos envolvemos na vida, sempre haverá ocasiões em que vamos

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 241

nos defrontar com as coisas que costumamos chamar de "problemas": os bloqueios ao progresso pessoal e profissional. Cada pessoa, independente da posição na vida

que alcançou, tem de lidar com essas "dádivas" especiais.

A questão não é se você vai ter problemas, mas sim como vai enfrentá-los quando surgirem. Todos precisamos de uma maneira sistemática de cuidar dos desafios. Por

isso, compreendendo o poder das perguntas para mudar de imediato meu estado, e me proporcionar acesso a recursos e soluções, comecei a entrevistar pessoas, e perguntar

como se livraram de problemas. Descobri que há algumas perguntas que parecem ser sistemáticas. Aqui está uma lista das cinco perguntas que uso para qualquer tipo

de problema que aparece, e posso assegurar que mudaram totalmente a qualidade da minha vida. Se decidir usá-las, elas podem fazer a mesma coisa por você.

AS PERGUNTAS QUE RESOLVEM PROBLEMAS

1. O que há de tão grande neste problema? 2. O que ainda não está perfeito?

3. O que estou disposto a fazer para que fique do jeito que quero?

4. O que estou disposto a não mais fazer para que fique do jeito que quero?

5. Como posso desfrutar o processo, enquanto faço o que é necessário para que fique do jeito que quero?

,Jamais esquecerei uma das primeiras ocasiões em que usei essas perguntas para mudar meu estado. Foi depois que eu passara quase cem dias viajando. Sentia-me totalmente

exausto. Encontrei uma pilha de memorandos "urgentes" de executivos das minhas diversas com-

pnhias que tinha de responder, e uma lista de mais de cem telefones a que teria de retribuir pessoalmente. Não eram ligações de pessoas que queriam me visitar, mas

telefonemas importantes para alguns dos meus maiores amigos, associados e parentes. E me perdi

~211

242

ANTHONY ROBBINS

por completo! Comecei a me fazer algumas perguntas incrivelmente enfraquecedoras: "Como é possível que eu nunca tenha tempo para mim mesmo? Por que não me deixam

em paz? Será que não compreendem que não sou uma máquina? Por que nunca tenho uma folga?" Você pode imaginar o tipo de estado emocional em que eu me encontrava a

essa altura.

Por sorte, no meio desse turbilhão, consegui me controlar. Rompi o padrão, e compreendi que me irritar ainda mais em nada contribuiria para melhorar a situação;

ao contrário, só serviria para agravá-la. Meu estado me levava a fazer perguntas terríveis. Precisava mudar o estado, fazendo perguntas melhores. Peguei minha lista

de perguntas que resolvem problemas, e comecei:

1. "O que há de tão grande nesse problema?" Minha primeira resposta, como em muitas outras ocasiões, foi "Absolutamente nada!" Mas pensei a respeito por um momento,

e concluí que apenas oito anos antes daria qualquer coisa para ter vinte associados e amigos querendo se encontrar comigo, nem podia imaginar as cem pessoas de tanta

qualidade e impacto nacional representadas naquela lista. Ao compreender isso, comecei a rir de mim mesmo, rompi o padrão, e passei a me sentir grato por haver tantas

pessoas a quem respeito e amo querendo passar algum tempo em minha companhia.

2. "O que ainda não está perfeito?" Era evidente que minha agenda precisava de mais que um pouco de sintonia. Sentia que não dispunha de tempo para mim mesmo, e

que minha vida alcançara um ponto desproporcional. Notem a pressuposição dessa pergunta: indagar "O que ainda não está perfeito?" insinua claramente que as coisas

se tornarão perfeitas. Essa pergunta não apenas proporciona novas respostas, mas também tranquiliza ao mesmo tempo.

3. "O que estou disposto a fazer para que fique do jeito que quero?" Decidi naquele momento que estava disposto a organizar minha vida e minha agenda, a fim de que

houvesse um equi-líbrio maior, e que estava disposto a assumir o controle, e dizer não a determinadas coisas. Também compreendi que precisava contratar um novo diretor-executivo para uma das minhas com-

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 243

panhias, alguém que pudesse assumir uma parte de minha carga de trabalho. Isso me daria mais tempo de folga para passear com a família.

4. "O que estou disposto a não mais fazer para que fique do jeito que quero?" Eu sabia que não podia mais lamentar e me queixar da injustiça da situação, nem me

sentir abusado, quando as pessoas na verdade tentavam me apoiar.

5. "Como posso desfrutar o processo, enquanto faço o que é necessário para que fique do jeito que quero?" Quando fiz essa última pergunta, a mais importante de todas,

olhei ao redor, à procura de um meio de torná-la divertida. Pensei: "Como posso desfrutar a necessidade de dar cem telefonemas?" Sentado ali, à minha escrivaninha,

não parecia haver qualquer atrativo mental e emocional. Até que, de repente, tive uma idéia: há seis meses que não entrava em minha banheira Jacuzzi. Vesti um calção,

peguei meu computador portátil e o telefone com alto-falante, fui para a Jacuzzi. Instalei-me com todo o conforto, comecei a fazer as ligações. Telefonei para alguns

dos meus associados em Nova York, e brinquei com eles, dizendo: "Faz muito frio aí? Pois aqui na Califórnia as coisas não estão nada fáceis. Estou ligando para você

da minha Jacuzzi." Todos nos divertimos, e consegui transformar toda a "tarefa" numa brincadeira. (Mas acabei tão enrugado que parecia ter quatrocentos anos quando cheguei ao final da lista!)

A Jacuzzi sempre esteve no mesmo lugar, mas você deve ter notado que foi preciso a pergunta certa para descobri-la como um recurso. Tendo essa lista de cinco perguntas à sua frente, numa base regular, você dispõe de um padrão para lidar com os problemas que no mesmo instante mudará seu foco, e lhe dará acesso aos recursos de que precisa.

```

I      ~I      Ilj
í      í      !II II
VI
I
I      í'      Ií í I'1~j!1 `!íi ~I;f í l II      '      I
I:IIIfjl íGI
I      Ií i p:1l~i'I~ l~IIIí II 'I      í lil;I;I;      ii
I      IIIí II' gilllil ~l~ q~l l I,      I',;iil;~ n I
i      Ip I íI!í'j"II ~lii      'I      i I "p ~~j i!IIIí I
i I'I II      I      I      I I      IL ~      ~,,, i1111
~I      I
II~      ' ~ ~' III      ~f,è I      II      ! i      VII !I,
~      I IIIí      i:Ii rh
li      ;li 'íq',111 fmil ~n4~ II      ! I'!III i~.~ íI! I,III
11'1      f ì
I,      ,I      1 1!.      111      ~ í      í      1111:1,
li. i      I II      I1 I'      1
.      'I ~.iq
III      I lq~~~11çIi~ q~~L~i II      '1'111 lfi 111      13íí ~~1
í!!      I;'íil'jf il ~!~! II Ií '      í'I'''III ly ifü í~í'I~I
í'      '      ~'f1'1 11If      yf l      1      1 1 ~~I
l11:1
I!      i      t~f ií'I I II ~I'E ~! LI
I      !r      {!1l.íí;í~.I~ ~hIIIí I      ~ ;I II I;~íIí~ ~; ~~;! 4
I      í~I I~ ~'±1I1'íí ~~II ~i ~      I
I~''íill'~íí ~I II Ií      I
I,      I I'      i í R i jl      '!1! ~!~i I I II      I,
I      i;iGI, ílì iíí ~~      i V II~ 11N1      j, 1 I' ;LI
1      Ií      !' l1'1 111
i,,lí'I`íI ki'!íi íi ' 1í1

```

AS PERGUNTAS DE PODER DA MANHÃ

Nossa experiência de vida baseia-se naquilo que focalizamos. As perguntas seguintes são projetadas para levá-lo a experimentar mas felicidade, excitação, orgulho, gratidão, alegria, empenho e amor, em todos os dias de sua vida. Lembre-se de que as perguntas de qualidade criam uma vida de qualidade. Encontre duas ou três respostas

para todas essas perguntas, e sinta uma associação plena. Se tiver dificuldade para descobrir uma resposta, acrescentar simplesmente a palavra "poderia". Exemplo:

"Pelo que eu poderia ser mais feliz em minha vida agora?

1. Pelo que sou feliz em minha vida agora? 0 que me deixa feliz? Como isso me faz sentir? '2. Pelo que me sinto excitado em minha vida agora? 0 que me deixa excitado?

Como isso me faz sentir?

3. Pelo que me sinto orgulhoso em minha vida agora? 0 que me deixa orgulhoso? Como isso me faz sentir?

4. Pelo que me sinto grato em minha vida agora? 0 que me deixa grato? Como isso me faz sentir?

5. 0 que mais desfruto em minha vida agora? 0 que eu desfruto? Como isso me faz sentir?

6. Em que me empenho em minha vida agora?

0 que me faz ter empenho? Como isso me faz sentir? 7. Quem eu amo? Quem me ama?

0 que me faz amar? Como isso me faz sentir?

Ao anoitecer, às vezes me faço as Perguntas da Manhã, e às vezes acrescento três perguntas. São as seguintes:

AS PERGUNTAS DE PODER DA NOITE

J. 0 que eu contribuí hoje?

De que maneira contribuí para os outros hoje? 2. 0 que aprendi hoje?

Como o dia de hoje aumentou a qualidade de minha vida, ou de que modo posso aproveitar o dia de hoje como um investimento em meu futuro?

Repita as Perguntas da Manhã (Opcional).

246

Se você quer de fato criar uma mudança em sua vida, faça com que isto seja parte de seu ritual diário para o sucesso pessoal. Ao formular sistematicamente essas

perguntas, encontrará o acesso aos seus estados emocionais mais fortalecedores numa base regular, e passará a criar os caminhos para as emoções de felicidade, excitação, orgulho, gratidão, alegria, empenho e amor. Muito em breve descobrirá que essas perguntas afloram automaticamente, por hábito, no momento em que abre os olhos. Estará

assim condicionado a formular o tipo de perguntas que lhe permitirão experimentar maiores riquezas na vida.

ANTHONY ROBBINS

A partir do momento em que sabe como formular as perguntas fortalecedoras, você não apenas pode ajudar a si mesmo, mas também aos outros. Pode dá-las como um presente

para as pessoas. Uma ocasião, na cidade de Nova York, encontrei-me para almoçar com um amigo e associado nos negócios. Um proeminente advogado na área literária,

eu admirava sua sagacidade profissional, e a firma que desenvolvera desde que era jovem. Naquele dia, porém, ele sofrera o que encarava como um golpe devastador

- seu sócio saíra da firma, deixando-o com muitos problemas e poucas idéias para inverter a situação.

Lembre-se de que aquilo que focalizamos determina o significado. Em qualquer situação, você pode focalizar o que é enfraquecedor, ou o que é fortalecedor, e sempre

encontrará o que pro cura. O problema era que meu amigo se fazia as perguntas erradas: "Como meu sócio pôde me abandonar desse jeito? Será que ele não se importa?

Não compreende que isso está destruindo minha vida? Não percebe que não posso continuar sem ele? Como explicarei aos clientes que não posso mais continuar com a

firma?" Todas essas perguntas estavam eivadas de pressuposições sobre a destruição de sua vida.

Eu tinha muitos meios para interferir, mas decidi que podia apenas lhe fazer umas poucas perguntas. E disse a ele:

- Criei recentemente uma tecnologia de perguntas simples. Quando as apliquei a mim mesmo, descobri que o impacto é extra-

DÊ O PRESENTE DAS PERGUNTAS
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

247

6 ordinário. Tirou-me de algumas situações muito difíceis. Haveria de se importar se eu fizesse algumas perguntas, a fim de verificar se também funciona com você?

Ele respondeu:

- Claro, mas acho que nada poderia me ajudar neste momento.

Comecei por fazer as Perguntas da Manhã, e segui com as Perguntas que Resolvem Problemas. A primeira:

- Pelo que você se sente feliz? Sei que parece estúpido e ridículo, ao melhor estilo Poliam, mas com o que você se sente feliz agora? - Nada - foi sua reação inicial.

- Com o que você poderia se sentir feliz neste momento, se {assim desejasse?

- Eu me sinto muito feliz com minha esposa, porque ela vai ;muito bem na vida, e nosso relacionamento é profundo.

- Como isso o faz sentir, ao pensar no relacionamento? - É uma das dádivas especiais da minha vida.

- Ela é uma mulher muito especial, não é?

Ele começou a focalizar a esposa, e passou a se sentir muito ;m. Você pode dizer que eu apenas o distraía. Não, eu o ajudava ingressar num estado melhor, e num estado

melhor sempre se contra meios melhores de enfrentar os desafios. Primeiro, tinhas de romper o padrão, e deixá-lo num ambiente emocional po-tivo.

Perguntei com que mais ele se sentia feliz. Meu amigo passou a r sobre como deveria se sentir feliz por ter ajudado um escritor a har o contrato para seu primeiro

livro. Disse-me que deveria se tir orgulhoso, mas isso não acontecia. Perguntei:

- Se por acaso se sentisse orgulhoso, qual seria sua sensação? r.; Ele passou a pensar como isso seria maravilhoso, e seu estado imeçou a mudar no mesmo instante.

- De que se orgulha? - indaguei.

- Tenho o maior orgulho dos meus filhos. São de fato espelis. Não apenas são bem-sucedidos em suas atividades profissiois, mas também se preocupam com as pessoas.

Tenho orgulho de m se tornaram ao crescerem, de saber que são meus filhos. São e do meu legado.

248

ANTHONY ROBBINS

- Como se sente por saber que causou todo esse impacto? Subitamente, um homem que antes acreditava que sua vida acabara se mostrou muito animado. Perguntei pelo

que se sentia grato. Ele respondeu que se sentia grato por ter superado os tempos difíceis quando era um jovem advogado, por ter desenvolvido sua carreira lá de

baixo, por ter vivido o Sonho Americano.

- O que o deixa realmente excitado agora? - perguntei. - Para ser franco, sinto-me excitado com a oportunidade que tenho neste momento de fazer uma mudança.

Foi a primeira vez que ele pensou a respeito, e isso só ocorreu porque seu estado mudara de forma tão radical.

- Quem você ama, e quem ama você?

Ele passou a falar sobre a família, da grande união de todos. Perguntei em seguida:

- O que é tão importante na saída de seu sócio?
- O que poderia ser muito importante é o fato de que eu detesto vir para a cidade de Nova York. Adoro ficar em minha casa em Connecticut.

Depois de um momento, ele acrescentou:

- É mais importante ainda é o fato de que agora tenho de olhar tudo por um novo ângulo.

Isso abria toda uma série de possibilidades, e ele decidiu instalar um novo escritório em Connecticut, a menos de cinco minutos de carro de sua casa, chamar o filho

para trabalhar na firma, e contratar um serviço telefônico para atender suas ligações em Manhattan. Sentia-se tão excitado que deixou o restaurante para procurar

imediatamente um novo escritório.

Em poucos minutos, o poder das perguntas efetuara sua magia. Ele sempre contara com os recursos para enfrentar a situação, mas as perguntas enfraquecedoras que formulara

havam tornado esse poder inacessível, levando-o a se considerar como um "velho que perdera tudo o que construía". Na realidade, a vida lhe oferecera uma imensa

dádiva, mas a verdade fora suprimida, até que ele passara a fazer as perguntas de qualidade.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

249

UMA QUESTÃO DE DESTINO

Uma de minhas pessoas prediletas - e um dos homens mais apaixonados que já conheci - é Leo Buscaglia, autor de Amor* e muitos outros livros extraordinários na área

das relações humanas. Uma das coisas sensacionais em Leo é a contínua persistência em se fazer uma pergunta que o pai lhe incutiu desde que era pequeno. Todos

os dias, à mesa do jantar, o pai indagava: "Leo, o que você aprendeu hoje?" Leo tinha de apresentar uma resposta, e de qualidade. Se naquele dia não aprendera nada

de interessante na escola, pega

a a enciclopédia para estudar algo que pudesse partilhar. Diz ele e até hoje não vai para a cama até aprender algo novo e de valor. No resultado, ele está sempre

estimulando sua mente, e uma grande parte de sua paixão e amor pelo saber deriva dessa pergunta, for - I aulada repetidamente, há várias décadas.

Quais as perguntas que seriam úteis para você se fazer numa semana regular? Duas das minhas prediletas são as mais simples. Aju-me a inverter quaisquer problemas que

possam surgir em minha vida. São "O que há de tão importante nisso?" e "Como posso aproveitar isso?" Ao perguntar o que há de tão importante em qualquer situação, em geral

descubro algum significado poderoso e por aí vai, e ao indagar como posso aproveitar, consigo enfrentar qualquer problema, e convertê-lo num benefício. Mas quais são

as duas perguntas que você pode usar para mudar seus estados emocionais, a adquirir os recursos que mais deseja? Acrescente duas às perguntas da manhã padronizadas que já relacionei, e adapte-as para que atendam às suas necessidades pessoais e emocionais.

Algumas das perguntas mais importantes que faremos na vida "O que é realmente minha vida?", "O que estou procurando?", "O que estou aqui?" e "Quem sou eu?" Trata-se

de perguntas emocionalmente poderosa, mas se você esperar para obter a resposta perfeita, vai se descobrir em grandes dificuldades. Muitas vezes a primeira resposta que

você obtém para qualquer pergunta, uma resposta emocional, visceral, é aquela em que deve confiar, e basear

publicado no Brasil pela Editora Record.

sua ação. Esse é o aspecto final que quero ressaltar. Há um ponto em que você deve parar de fazer perguntas, a fim de conseguir algum progresso.

Se continuar a fazer

perguntas, você vai se tornar indeciso, e só ações decididas produzem resultados decididos. Em determinado ponto, você tem de parar de avaliar, e começar a fazer.

Como? Decide finalmente o que é mais importante para você, pelo menos no momento, e usa o seu poder pessoal para seguir em frente, e começar a mudar a qualidade de sua vida.

Deixe-me lhe fazer uma pergunta. Se houvesse uma ação que você pudesse tomar imediatamente, para mudar a qualidade de suas emoções e sentimentos, em cada um e todos

os dias de sua vida, gostaria de conhecê-la? Neste caso, passe depressa para...

9

O VOCABULÁRIO DO SUPREMO SUCESSO

"A palavra certa é um agente poderoso. Sempre que encontramos uma dessas palavras intensamente certas... o efeito resultante é físico e espiritual, além de imediato."

- MARK TWAIN

PALAVRAS... SÃO USADAS para nos fazer rir ou chorar. Podem ferir ou curar. Oferecem-nos esperança ou desolação. Com palavras, podemos expressar nossas intenções

mais nobres, e também nossos 'desejos mais profundos.

Ao longo da história humana, nossos maiores líderes e pensadores usaram o poder da palavra para transformar nossas emoções, recrutar-nos para suas causas e moldar

o curso do destino. As palavras podem não apenas criar emoções, mas também criam ações. E, nossas ações fluem os resultados de nossas vidas. Quando Patrick Henry se

levantou diante dos outros delegados americanos no século XVIII e declarou "Não sei que curso os outros podem seguir, mas Manto a mim, dêem-me a liberdade, ou dêem-me

a morte!", suas palavras atearam uma tempestade de fogo que impulsionou o compromisso de nossos antepassados em extinguir a tirania que os retinha por tanto tempo.

252

ANTHONY ROBBINS

A herança privilegiada que os americanos partilham hoje, as opções que temos porque vivemos nos Estados Unidos, foram criadas por homens que escolheram palavras

que moldariam as ações de gerações subsequentes.

Quando, no curso dos eventos humanos, torna-se necessário para um povo dissolver os vínculos políticos que o ligavam a outro...

Essa simples Declaração de Independência, essa reunião de palavras, tornou-se o veículo de mudança para uma nação.

O impacto das palavras, é claro, não se limita aos Estados Unidos da América. Durante a Segunda Guerra Mundial, quando a própria sobrevivência da Grã-Bretanha se encontrava em jogo, as palavras de um homem ajudaram a mobilizar a vontade do povo inglês. Já se disse uma vez que Winston Churchill possuía a singular capacidade de enviar a língua inglesa à batalha. Seu famoso chamado a todos os britânicos para tornarem aquela sua "melhor hora" resultou em coragem incomparável, e acabou com a ilusão de Hitler sobre a invencibilidade de sua máquina de guerra. A maioria das convicções é formada por palavras... e pode também ser mudada pelas palavras. A visão norte-americana da igualdade racial foi sem dúvida moldada por ações, mas essas ações foram inspiradas por palavras arrebatadas. Quem pode esquecer a comovente exortação de Martin Luther King, Jr., ao partilhar sua visão: "Eu tive um sonho de que um dia esta nação haverá de se elevar, e viver o verdadeiro significado de seu credo..." Muitas pessoas conhecem o papel poderoso que as palavras desempenharam na história, do poder dos grandes oradores para nos emocionar, mas poucos conhecem o seu próprio poder para usar as mesmas palavras a fim de desafiar, ousar e fortalecer seu espírito, levar à ação, e procurar as riquezas maiores dessa dádiva a que chamamos vida. Uma seleção eficaz de palavras para descrever a experiência de nossas vidas pode expandir nossas emoções mais fortalecedoras. Uma seleção de palavras inferior pode nos destruir, com a mesma certeza e rapidez. A maioria das pessoas faz opções inconscientes nas palavras que usa; avançamos como sonâmbulos pelo labirinto

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

253

de possibilidades à nossa disposição: Compreenda agora o poder que suas palavras comandam, se apenas as escolher com sensatez. Que dádivas são esses símbolos simples! Transformamos essas formas singulares a que chamamos letras (ou sons, no caso da pala'vra falada) numa excepcional e rica tapeçaria de experiência humana. Proporcionam-nos um veículo para expressar e partilhar nossa experiência com outras pessoas; contudo, a maioria não compreende que as palavras que você habitualmente escolhe também afetam como se comunica consigo mesmo, e assim o que experimenta. As palavras podem ferir o ego ou inflamar o coração - pode; mas instantaneamente mudar qualquer experiência emocional pela simples escolha de novas palavras para descrever a nós mesmos o que sentimos. Se, no entanto, deixamos de dominar as palavras, e permitimos que sua seleção seja determinada estritamente pelo hábito inconsciente, podemos denegrir toda a nossa experiência de vida. Se você descreve uma experiência magnífica como sendo "muito boa", a textura rica será alisada e reduzida pelo uso limitado do :vocabulário. As pessoas com um vocabulário empobrecido levam uma vida emocional empobrecida; as pessoas com um vocabulário rico possuem uma paleta multicolorida para pintar suas experiências, não apenas para os outros, mas também para si mesmas.

A maioria das pessoas, porém, não é desafiada pelo tamanho do cabulário que compreende conscientemente, mas sim pelas palavras que escolhe para usar. Muitas vezes,

usamos as palavras como "atalhos", mas com frequência esses atalhos também provocam um atalho emocional. Para controlar nossas vidas de forma consciente,

cisamos conscientemente avaliar e melhorar nosso vocabulário útemático, a fim de termos certeza que nos leva na direção que vejamos, em vez do curso que queremos

evitar. Devemos com=der que qualquer língua possui uma porção de palavras que, m de sua acepção numa determinada frase, transmitem uma in idade emocional distinta.

Por exemplo, se você desenvolveu háde dizer que "odeia" as coisas - "odeia" seus cabelos, "odeia" trabalho, "odeia" ter de fazer alguma coisa - não acha que isso

nta a intensidade de estados emocionais negativos mais do que usasse uma frase como "Eu prefiro alguma coisa"?

Usar palavras emocionalmente carregadas pode transformar de uma

254
ANTHONY ROBBINS

maneira mágica seu próprio estado ou o de outra pessoa. Pense na palavra "cavalheirismo". Não projeta imagens diferentes e tem mais impacto emocional do que palavras

como "polidez" ou "gentileza"? Para mim, isso é um fato. Cavalheirismo me faz pensar num bravo cavaleiro montado num corcel branco, defendendo sua donzela de cabelos

negros; transmite nobreza de espírito, uma enorme tábola redonda, a que sentam homens de honra, toda a ética arturiana - em suma, a maravilha de Camelot. Ou como

as palavras "impecável" e "integridade" se comparam com "bem-feito" e "honestidade"? As palavras "busca da excelência" criam mais intensidade do que "tentar melhorar as coisas".

Observei durante anos o poder de mudar apenas uma palavrachave na comunicação com alguém, e constatar como isso muda no mesmo instante a maneira como a pessoa se

sente... e muitas vezes até o modo como se comporta posteriormente. Depois de trabalhar com centenas de milhares de pessoas, posso lhe dizer algo que sei sem a menor

sombra de dúvida, algo que à primeira vista pode parecer difícil de acreditar: Apenas pela mudança de seu vocabulário habitual - as palavras que você usa sistematicamente

para descrever as emoções de sua vida - você pode no mesmo instante mudar como pensa, como sente, e como vive.

A experiência que me desencadeou essa percepção ocorreu há vários anos, numa reunião de negócios. Eu estava com dois homens, um deles o diretor-executivo de uma

das minhas companhias, o outro um associado e amigo comum. No meio da reunião, recebemos notícias péssimas. Alguém com quem negociávamos na ocasião estava obviamente

"tentando tirar uma vantagem injusta", violara a integridade de nosso acordo, e parecia ter o controle da situação. Para dizer o mínimo, isso me irritou e perturbou.

Apesar disso, no entanto, não pude deixar de notar como os dois reagiram de forma diferente à mesma informação.

Meu diretor-executivo ficou fora de si, dominado pela raiva e fúria, enquanto meu associado mal parecia perturbado com o problema. Como podíamos todos os três tomar conhecimento daquelas ações, que deveriam causar um impacto igual (os três tinham o mesmo interesse na negociação), mas reagir de maneiras tão radicalmente diferentes?

Para ser franco, a intensidade da reação de meu diretor-executivo à situação parecia até para mim desproporcional ao que ocorrera. Ele continuou

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

255

a dizer como se sentia "furioso" e com "raiva", enquanto seu rosto ficava vermelho, e as veias na testa e pescoço se distendiam.

Era evidente que ele vinculava a projeção de raiva à eliminação de dor ou aquisição de prazer. Quando lhe perguntei o que significava para ele ficar com raiva, por

que se permitia tamanha intensidade a propósito da situação, meu diretor-executivo explicou, por entre os dentes semicerrados:

- Se você está com raiva, torna-se mais forte, e quando é forte, pode fazer as coisas acontecerem... pode inverter qualquer situação! Ele considerava a emoção de

raiva como um recurso para sair da experiência de dor e ingressar no prazer de sentir que assumira o controle. Pensei na pergunta seguinte:

Por que meu amigo reagia

à - situação sem quase nenhuma emoção? E disse a ele:

- Você não parece transtornado pelo que aconteceu. Não se sente irritado?

E meu diretor-executivo acrescentou: - Isso não o deixa FURIOSO? Meu amigo respondeu simplesmente:

- Não. Não vale a pena se transtornar por causa disso. Quando ele falou, compreendi que em vários anos de conhecimento nunca o vira transtornado por coisa alguma.

Perguntei o que significa para ele ficar aborrecido, e meu amigo respondeu:

- Se você fica transtornado, então perde o controle. "Interessante", pensei.

- O que acontece se você perde o controle? Ele respondeu calmamente:

- Então o outro vence.

Eu não poderia pedir um contraste maior: uma pessoa vinculava o prazer de assumir o controle a ficar com raiva, enquanto a outra vinculava a dor de perder o controle

à mesma emoção. Era evidente que o comportamento dos dois refletia suas convicções. Comecei a examinar meus próprios sentimentos. Em que eu acreditava a respeito

Durante anos, acreditara que poderia lidar com qualquer coisa se casse com raiva, mas também acredito que não precisava sentir raia para conseguir isso. Posso ser

igualmente eficiente num estado de auge de felicidade. Em consequência, não evito a raiva - uso-a, se

, troco nesse estado - mas também não a procuro, já que posso ter

256

ANTHONY ROBBINS

acesso à minha força sem me tornar "furioso". O que realmente me interessou foi a diferença nas palavras que todos usamos para descrever aquela experiência. Eu usava

as palavras "irritou" e "perturbou", meu diretor-executivo usava as palavras "furioso" e "raiva" e meu amigo dissera que sentia "um pouco aborrecido" com a situação.

Não dava para acreditar! Aborrecido? Virei-me para ele e disse:

- Isso é tudo o que sente, ficou apenas um pouco aborrecido? Deve sentir raiva ou ficar transtornado em alguma ocasião.

- Não. É preciso muita coisa para isso acontecer, e quase nunca ocorre.

- Lembra da ocasião em que o Serviço da Receita Federal tirou um quarto de milhão de dólares do seu dinheiro, e o erro era deles? Não levou dois anos e meio para

recuperar o dinheiro? Isso não o deixou bastante furioso?

Meu diretor-executivo interveio: - Não o deixou ENFURECIDO?

- Não, não me deixou tão transtornado assim. Talvez eu tenha ficado apenas um pouco desgostoso.

Desgostoso? Achei que era a palavra mais estúpida que eu já ouvira! Nunca teria usado uma palavra assim para descrever minha intensidade emocional. Como aquele executivo

rico e bem-sucedido podia usar uma palavra como "desgostoso", e manter a cara mais limpa do mundo? A resposta é que ele não mantinha a cara limpa! Parecia quase

gostar de falar sobre coisas que teriam me levado à loucura.

Comecei a especular: "Se eu usasse essa palavra para descrever minhas emoções, como passaria a me sentir? Eu me descobriria sorrindo nos momentos em que antes ficava

estressado? Quem sabe? Talvez isso justifique uma análise interior." Por dias depois, continuei intrigado pela idéia de usar os padrões de linguagem de meu amigo,

e verificar quais seriam as conseqüências para minha intensidade emocional. O que poderia acontecer se, ao me sentir furioso, virasse para alguém e dissesse: "Isso

realmente me desgosta!?" Só de pensar a respeito eu desatava a rir - era ridículo demais. Por diversão, resolvi experimentar.

Tive a oportunidade de usar depois de um longo vôo noturno, quando cheguei ao hotel. Porque um dos meus assessores esquecera de confirmar a reserva, tive o privilégio

de ficar parado na recep-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

257

ção por quinze ou vinte minutos além do necessário, fisicamente '' exausto, no limiar emocional. O recepcionista parecia se arrastar, ~'! foi bater meu nome no computador

com um ritmo que deixaria uma lesma impaciente. Senti "um pouco de raiva" aflorando dentro de -` mim, por isso disse ao recepcionista:

- Sei que a culpa não é sua, mas neste momento estou exausto, e preciso chegar ao meu quarto depressa, pois se ficar mais tempo esperando aqui, receio que me tornarei

um pouco DESGOSTOSO.

O recepcionista fitou-me com uma expressão um tanto perplexa, e depois se desmanchou num sorriso. Retribuí ao sorriso; meu padrão fora rompido. O vulcão emocional

que vinha aumentando dentro de

`` mim esfriou no mesmo instante, e duas coisas ocorreram em seguida. .`

Passei a gostar de ficar ali com o recepcionista por alguns momentos... ! e ele acelerou

seu trabalho. A aplicação de um novo rótulo às minhas sensações teria sido suficiente para romper meu padrão, e mudar de ' fato a experiência? Poderia mesmo ser

tão fácil assim? Que conceito!

Durante a semana seguinte, tentei várias vezes minha nova palavra: ira. Em cada caso, descobri que pronunciar-la tinha o impacto de baixar minha intensidade emocional.

As vezes me fazia rir, mas no mínimo impedia que o ímpeto de ficar transtornado me levasse a um estado de raiva. Em duas semanas, eu nem precisava trabalhar para

usar a palavra: tornou-se habitual. Passou a ser a primeira opção ao descrever minhas emoções, e descobri que não mais entrava nos estados de raiva extrema.

Tornei-me mais e mais fascinado por esse instrumento, com o qual deparara por acaso. Compreendi que ao mudar meu vocabulário habitual também transformava a experiência;

estava usando

o que mais tarde chamaria de "Vocabulário Transformacional" (Transformational Vocabulary™). Pouco a pouco, passei a experimentar com outras palavras, e constatei

que se encontrava palavras bastante poderosas, podia abaixar ou aumentar minha intensidade no mesmo instante, em relação a praticamente qualquer coisa.

Como esse processo funciona? Pense da seguinte maneira: imagine que os cinco sentidos canalizam uma série de sensações para o cérebro. Você recebe estímulos visuais,

auditivos, cinestéticos, olfatos e gustativos, e todos são traduzidos pelos órgãos sensoriais em sensações internas. Depois, devem ser organizados em categorias. Assim

como sabemos o que essas imagens, sons e outras sensações

258 ANTHONY ROBBINS

significam? Um dos meios mais poderosos que o homem aprendeu para decidir no mesmo instante o que as sensações significam (é dor ou prazer?) é criar rótulos para

elas, e esses rótulos são os que conhecemos como "palavra".

Aqui está o desafio: todas as sensações chegam através desse funil, como sensação líquida despejada por um esguicho fino em vários moldes, chamados palavras. No

desejo de tomar decisões depressa, em vez de usar todas as palavras disponíveis e encontrar a descrição mais acurada e apropriada, muitas vezes forçamos a experiência

para um molde enfraquecedor. Formamos os prediletos habituais: moldes que definem e transformam nossa experiência de vida. Infelizmente, a maioria das pessoas não

avaliou de maneira consciente o impacto das palavras que se acostumou a usar. O problema ocorre quando começamos a despejar sistematicamente qualquer forma de sensação

negativa no molde-palavra de "furioso", "deprimido", "humilhado" ou "inseguro". E essa palavra pode não refletir com precisão a experiência concreta. No momento

em que ajustamos esse molde em torno da experiência, a etiqueta que fixamos torna-se a própria experiência. O que era "um pouco aflitivo", passa a ser "devastador".

Por exemplo, meu diretor-executivo usou "furioso" e "raiva", eu falava "irritou" e "perturbou", e meu amigo despejava a experiência no molde de "aborrecido" e "desgostoso".

O mais interessante, como descobri, é que todos nós usamos os mesmos padrões de palavras para descrever as mais diversas experiências frustrantes. Precisamos saber

que todos podemos ter as mesmas sensações, mas a maneira pela qual as organizamos - o molde ou palavra que lhes atribuímos - tomase nossa experiência. Mais tarde descobri que usando o molde de meu amigo (as palavras "aborrecido" ou "desgostoso") conseguia no mesmo instante mudar a intensidade da experiência. Essa é a essência do Vocabulário Transformacional. as palavras que atribuímos à experiência tornam-se nossa experiência. Assim, devemos conscientemente escolher as palavras que usamos para descrever nossos estados emocionais, ou sofrer a penalidade de criar uma dor maior do que é justificado ou apropriado. Literalmente, as palavras são usadas para representar o que é a nossa experiência de vida. Nessa reapresentação, alteram nossas percepções e sentimentos. Lembre-se:

se três pessoas podem ter a mes-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

259

ma experiência, mas uma sente raiva, outra sente irritação, e a terceira sente apenas aborrecimento, então é evidente que as sensações !_ estão sendo mudadas pela tradução de cada pessoa. Como as palavras constituem nosso instrumento primário para interpretação ou tradução, a maneira como rotulamos a experiência imediatamente

muda as sensações no sistema nervoso. Devemos compreender que as palavras criam de fato um efeito bioquímico.

Se você duvida disso, eu gostaria que considerasse sinceramente se existem ou não palavras que, se usadas por alguém, criam no .mesmo instante uma reação emocional.

Se alguém lança contra você

',uma injúria racial, como vai se sentir? Ou se alguém o xinga com ~,um palavrão, por exemplo, isso não pode mudar seu estado?

Não produziria um nível diferente de tensão em seu corpo se alguém o chamasse de "anjo"? Ou de "gênio"? Todos vinculamos tremendos níveis de dor a determinadas palavras.

Quando entrevisei

Iei o Dr. Leo Buscaglia, ele partilhou comigo as descobertas de uma pesquisa numa universidade americana do leste, ao final dos anos inqüenta. Perguntaram às pessoas:

"Como você define o comunismo?" Uma quantidade espantosa de pesquisadores se mostrou atemorizada com a mera pergunta, mas não muitos foram capazes de Merecer uma

definição objetiva... mas todos sabiam que era uma isa horrível! Uma mulher chegou ao ponto de dizer: "Não sei realpnte o que isso significa, mas é melhor que não

haja nenhum em Nashington." Um homem disse que sabia tudo o que era necessário

r sobre os comunistas, e o que se precisava fazer era matá-los! as não foi capaz de sequer explicar o que eram os comunistas. Não 4 como negar o poder dos rótulos

para criar sensações e emoções.

`As palavras formam os fios com os quais tecemos nossas experiências."

- ALDOUS HUXLEY

quanto começava a explorar o poder do vocabulário, ainda resistia éia de que algo tão simplista quanto mudar as palavras que usa-

260

ANTHONY ROBBINS

mos pudesse fazer alguma diferença radical em nossa experiência de vida. Ao aprofundar o estudo da linguagem, no entanto, deparei com fatos surpreendentes, que começaram a me convencer de que as palavras sem dúvida filtram e transformam a experiência. Por exemplo, descobri que, segundo a Compton's Encyclopedia, o inglês contém pelo menos 500 mil palavras, e depois li em outras fontes que o total pode estar próximo de 750 mil! O inglês, com toda certeza, é a língua que possui mais palavras em todo o mundo hoje, com o alemão num distante segundo lugar, possuindo mais ou menos a metade.

O que achei tão fascinante foi o fato de que, com um número tão imenso de palavras à disposição, nosso vocabulário habitual seja extremamente limitado. Vários lingüistas partilharam comigo a informação de que o vocabulário médio de um trabalhador se situa entre duas mil e dez mil palavras. Na estimativa moderada de que o inglês possui meio milhão de palavras, isso significa que usamos regularmente apenas menos de meio por cento a dois por cento da língua! Quer uma tragédia maior? Dessas palavras, quantas você acha que descrevem emoções? Consegui descobrir mais de três mil palavras relacionadas com a emoção humana ao estudar algumas enciclopédias.

O que mais me impressionou foi a proporção de palavras que descrevem emoções negativas, em comparação com as positivas. Pela minha contagem, 1.051 palavras descrevem emoções positivas, enquanto 2.086 (quase o dobro!) descrevem emoções negativas. Apenas como um exemplo, encontrei 264 palavras para descrever a emoção de tristeza-palavras como "melancólico", "tristonho", "infeliz", "pesaroso", "aflito", "deprimido", "consternado" - mas apenas 105 para descrever alegria, como "contente", "satisfeito", "esfuziante". Não é de admirar que as pessoas se sintam mais mal do que bem!

Como descrevi no Capítulo 7, quando os participantes do meu seminário Encontro com o Destino fazem a lista das emoções que sentem numa semana, a maioria só relaciona cerca de uma dúzia. Por quê? Porque todos tendemos a experimentar as mesmas emoções muitas e muitas vezes: determinadas pessoas tendem a se sentir frustradas durante todo o tempo, ou furiosas, ou inseguras, ou assustadas, ou deprimidas. Um dos motivos é o fato de usarem constantemente as mesmas palavras para descrever sua experiência.

Se analisássemos de forma mais crítica as sensações em nosso corpo, e
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

261

fôssemos mais criativos na avaliação das coisas, poderíamos atribuir um novo rótulo à nossa experiência, e assim mudar a experiência emocional relacionada.

Lembro que li há alguns anos uma pesquisa realizada numa prisão. Tipicamente, constatou-se que os presos, ao experimentarem dor, um dos poucos meios pelos quais podiam se expressar era a ação física- o vocabulário (imitado restringia o âmbito emocional, canalizando até os menores sentimentos de desconforto para níveis elevados

de raiva violenta. Que contraste com alguém como William E Buckley, cuja erudição e domínio da língua lhe permitem pintar um quadro tão amplo das emoções, e assim representar dentro de si mesmo uma variedade de sensações! Se queremos mudar nossa vida moldar nosso destino, precisamos conscientemente selecionar as palavras que vamos usar, e precisamos nos empenhar sempre para andar nosso nível de opções.

Para que você tenha uma perspectiva mais ampla, a Bíblia em hebraico tem 2300 palavras diferentes; os textos do poeta e ensaísta John Milton incluíram 17 mil palavras; e

dizem que William Shakespeare mais de 24 mil palavras em suas obras, sendo que cinco mil nas uma vez. Na verdade, ele é responsável por criar ou projetar fitas das

palavras inglesas que são comumente usadas hoje.

Os lingüistas já demonstraram, além de qualquer sombra de dúvida, que em termos culturais somos moldados por nossa língua. Não faz sentido que a língua inglesa seja

tão orientada para o

? Afinal, como uma cultura, somos muito ativos, e nos orgulhamos do foco em entrar em ação. As palavras que usamos sistematicamente afetam a maneira como avaliamos, e

assim como pensamos. Em contraste, a cultura chinesa atribui um alto valor ao que muda, um fato refletido nos muitos dialetos com uma predominância de substantivos, em vez

de verbos. Pela perspectiva chinesa, substantivos, representam coisas que vão durar, enquanto os verbos (como as ações) estarão aqui hoje, e terão partido amanhã. Portanto,

é importante compreender que as palavras moldam convicções, têm um impacto sobre nossas ações. As palavras tecidas com que se confeccionam todas as perguntas. Como

disse no último capítulo, ao se mudar uma palavra numa pergunta, podemos instantaneamente mudar a resposta que obteremos

s

0

262

para a qualidade de nossa vida. Quanto mais eu procurava uma compreensão do impacto das palavras, mais me tornava impressionado com o seu poder de influenciar a

emoção humana, não apenas dentro de mim mesmo, mas também nos outros.

ANTHONY ROBBINS

Um dia, passei a compreender que essa idéia, por mais simples que fosse, não era uma mera possibilidade, mas que o Vocabulário Transformacional era uma realidade, e

que pela mudança de nossas palavras habituais podíamos, literalmente, mudar os padrões emocionais de nossas vidas. E, com isso, podíamos também moldar as ações,

direções e destino final de nossas vidas. Partilhei essas noções com um amigo antigo, Bob Bays. Ao fazê-lo, percebi que ele se iluminava como uma árvore de Natal.

Bob me disse que tinha mais uma noção a me oferecer. Passou a relatar uma experiência recente por que passara. Também andava viajando, com uma agenda cheia, atendendo

às necessidades de incontáveis pessoas. Ao voltar para casa, queria apenas ter o seu próprio "espaço". Ele mora à beira do mar, em Malibu, mas é uma casa bem pequena,

não projetada para ter um hóspede, muito menos três ou quatro.

Ao entrar, descobriu que a esposa convidara o irmão para se hospedar com eles, e que sua filha, Kelly, que deveria fazer uma visita de duas semanas, decidira passar dois meses. Para agravar a situação, alguém desligara o videocassete, que ele armara para gravar uma partida de futebol americano que estava ansioso em assistir!

Como se pode imaginar, Bob alcançou seu "limiar emocional". Ao descobrir que o aparelho fora desligado pela filha, ele lhe passou uma descompostura, gritando uma porção de palavrões. Era a primeira vez que ele alteava a voz com a filha, e ainda por cima usando aquela linguagem. Kelly desatou a chorar.

"Sem conhecer a força das palavras, é impossível conhecer os homens."

- CONFÚCIO

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 263

Testemunhando a cena, a esposa de Bob, Brandon, desatou a rir. Como era uma explosão muito diferente do comportamento normal do marido, ela presumiu que se tratava

de uma interrupção de padrão maciça e chocante. Na realidade, ele bem que gostaria que fosse uma interrupção de padrão. Depois que a poeira come

çou a assentar, e ela compreendeu que Bob estava mesmo furioso, ficou preocupada, e tratou de lhe fornecer um feedback valioso. - Bob, você está agindo de modo

estranho. Nunca age assim. E notei uma coisa: insiste em usar uma palavra que nunca a ouvi ~. usar antes. Em geral, quando se sente estressado, você diz que está

com uma sobrecarga, mas ultimamente sempre o escuto dizer que se sente sufocado. Kelly é que costuma usar esse termo, e quando isso acontece, demonstra esse mesmo

tipo de raiva, e se comporta como você acaba de fazer.

Depois que Bob me contou a história, não pude deixar de pensar: "Será possível que ao adotar o vocabulário habitual de outra pessoa, você passe a adotar

também seus padrões emocionais?" E isso não é ainda mais verdade se você adotou não apenas as palavras, mas também o volume, intensidade e tonalidade?

"No princípio era o Verbo..." - JOÃO 1:1

Tenho certeza que um dos motivos pelos quais nos tornamos com sequência como as pessoas com as quais passamos mais tempo é o fato de herdarmos alguns de seus padrões

emocionais, ao adotar uma parte de seu vocabulário habitual. As pessoas que passam mais tempo comigo logo se descobrem a usar palavras como "apainado", "chocante"

e "espetacular" para descrever suas experiências. Você pode imaginar a diferença que isso produz em seus estapositivos, em comparação com alguém que diz apenas que

se tem "bem"? Pode imaginar como o uso da palavra "paixão" é capaz de levá-lo a se elevar na escala emocional? É uma palavra que se transforma, e como a uso sistematicamente,

em todas as suas formas, minha vida tem mais essência emocional.

264

O Vocabulário Transformacional pode nos permitir uma intensificação ou redução de qualquer estado emocional, positivo ou negativo. Isso significa que nos proporciona

o poder de pegar os sentimentos mais negativos em nossa vida e diminuir sua intensidade, ao ponto de não mais nos incomodarem, e pegar as experiências mais positivas

e projetá-las para altitudes ainda maiores de prazer e poder.

Mais tarde, naquele mesmo dia, Bob e eu fomos almoçar, e nos absorvemos numa série de projetos em que trabalhávamos juntos. Em determinado momento, ele me disse:

- Tony, não posso acreditar que alguma pessoa no mundo possa jamais se sentir entediada.

Eu tinha de concordar.

- Entendo o que está querendo dizer. Parece um absurdo, não é mesmo?

- Claro. O tédio nem mesmo consta de meu vocabulário. - O que foi mesmo que disse? O tédio é uma palavra que não existe em seu vocabulário... Lembra a nossa conversa

anterior? Não consta de seu vocabulário, e você não experimenta o sentimento. Hum... Será possível que não experimentamos determinadas emoções porque não temos uma palavra para representá-las?

AS PALAVRAS QUE VOCÊ SELECIONA SISTEMATICAMENTE
MOLDARÃO SEU DESTINO

Já ressalttei antes que a maneira como representamos as coisas na mente determina como nos sentimos em relação à vida. Uma noção relacionada é que se você não tem

um meio de representar alguma coisa, não pode experimentá-la. Embora seja verdade que você pode projetar alguma coisa sem ter uma palavra para ela, ou que pode representá-la

através de som ou sensação, não há como negar que ser capaz de articular uma coisa proporciona uma dimensão e substância adicionais, e com isso um senso de realidade.

As palavras constituem um instrumento básico de representar as coisas para nós mesmos, e muitas vezes, se não existe nenhuma palavra, não há como pensar sobre a

experiência. Por exemplo, algumas línguas de nativos americanos não

ANTHONY ROBBINS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

265

têm qualquer palavra para "mentira" - esse conceito simplesmente não faz parte da língua. Também não é parte do pensamento ou comportamento desses nativos. Sem uma

palavra para expressá-lo, o conceito parece não existir. A tribo Tasadai, nas Filipinas, não tem palavras para "detestar", "odiar" ou "guerra"... que maravilha!

Voltando à questão inicial, se Bob nunca se sente entediado, e não tem essa palavra em seu vocabulário, tive de fazer outra pergunta: "Qual é a palavra que eu nunca

uso para descrever como estou me sentindo?" A resposta que encontrei logo foi "depressão". Posso me sentir frustra

do, zangado, curioso, contrariado ou estressado, mas nunca fico deprimido. Por quê? Sempre foi assim? Não. Há oito anos, eu me encontrava numa situação em que

me sentia deprimido durante todo o tempo. ¢ Essa depressão exauria toda a vontade de mudar minha vida, e na ocasião me levava a considerar os problemas como permanentes,

extensivos e pessoais. Felizmente, tive bastante dor para sair dessa fossa, e assim incorporei uma dor intensa à depressão. Passei a acreditar que me sentir deprimido

era a coisa mais próxima de estar morto. Como meu cérebro o associava uma dor intensa ao próprio conceito de depressão, automaticamente a bani de meu vocabulário, sem

sequer percebê-lo, e as não havia meio de representar, ou mesmo de sentir. De um só golpe, expurgara meu vocabulário de uma linguagem enfraquecedora, e por conseguinte me livrara de um sentimento que pode arrasar até o mais forte dos corações. Se um conjunto de palavras que está usando cria estados que o enfraquecem,

livre-se dessas palavras, e as substitua por outras que o fortalecem!

A esta altura, você pode estar dizendo: "Não é apenas uma questão de semântica? Que diferença faz esse jogo com as palavras!" A resposta é que se tudo o que você fizer

for mudar a palavra, então a experiência não muda. Mas se o uso da palavra o levar a rompê-las emoções emocionais habituais, então tudo muda. Usar de forma eficaz Vocabulário

Transformacional - o vocabulário que transforme sua experiência emocional - rompe padrões estereotipados, faz-nos ver, produz sentimentos totalmente diferentes, muda nossos

estados, e permite-nos fazer perguntas mais inteligentes.

Por exemplo, minha esposa e eu somos pessoas apaixonadas, que vemos profundamente as coisas. No início de nosso relacionamento, metíamos com frequência no que chamávamos de "discussões

~

j~i

266

ANTHONY ROBBINS

bastante acaloradas". Mas depois que descobrimos o poder dos rótulos atribuídos à experiência para alterá-la, concordamos em nos referir a essas "conversas" como

"debates animados". Isso mudou toda a nossa percepção. Um "debate animado" tem regras diferentes de uma discussão, e sem dúvida proporciona uma intensidade emocional

diferente. Em sete anos, nunca voltamos àquele nível habitual de intensidade emocional que antes associávamos às nossas "discussões".

Também comecei a compreender que podia atenuar ainda mais a intensidade emocional pelo uso de modificadores; por exemplo, dizendo "Estou apenas um pouco aborrecido",

ou "Estou me sentindo mais ou menos como uma criança". Uma das coisas que Becky faz agora, se começa a se sentir um pouco frustrada, é dizer "Estou começando a ficar

um pouquinho excêntrica". Ambos rimos, porque isso rompe o nosso padrão. O novo padrão é fazer uma piada dos sentimentos enfraquecedores, antes que atinjam o ponto

de nos transtornar - ou seja, "matamos o monstro quando ainda é pequeno". Quando partilhei essa tecnologia do Vocabulário Transformacional com meu bom amigo Ken Blanchard, ele me deu exemplos de várias palavras que usa para mudar seu estado.

Ado

tei uma dessas palavras quando se encontrava na África, num safári, e o caminhão em que viajava quebrou. Ele virou-se para a esposa, Marge, e disse:

- Isto é um tanto inconveniente.

Funcionou tão bem, mudando o estado de ambos, que passaram a usar a palavra em base regular. No campo de golfe, se uma tacada não sai do jeito como quer, ele diz:

- Essa tacada não me impressiona.

Pequenas alterações desse tipo mudam a direção emocional, e com isso a qualidade de nossas vidas.

VOCÊ PODE USAR O VOCABULÁRIO TRANSFORMACIONAL
PARA AJUDAR OUTRAS PESSOAS

A partir do momento em que você compreende o poder das palavras, torna-se extremamente sensível não apenas para as que usa, mas tam-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

267

hém para as usadas pelas pessoas ao seu redor. Em decorrência de minha nova compreensão do Vocabulário Transformacional, descobri-me a ajudar outras pessoas. Nunca

esquecerei a primeira vez em que comecei a usar essa tecnologia de forma consciente. Foi para ajudar um amigo chamado Jim, um executivo bem-sucedido, mas que passava

por momentos difíceis. Lembro-me que nunca o vi tão desanimado.

Enquanto ele falava, notei que descrevia como se sentia deprimido, ou como as coisas eram deprimentes, pelo menos uma dúzia de vezes, num período de vinte minutos.

Decidi verificar quão depressa o Vocabulário Transformacional poderia ajudá-lo a mudar seu estado, e por isso perguntei:

- Sente-se realmente deprimido, ou apenas um pouco frustrado?

- Estou me sentindo muito frustrado.

- Pois, tenho a impressão de que você está na verdade fazendo algumas mudanças bastante positivas, que levarão a um progresso considerável.

Como ele concordasse, expliquei o impacto que suas palavras poderiam estar exercendo em seu estado emocional, e pedi:

- Pode me fazer um favor? Quero que me prometa que nos próximos dez dias não usará a palavra "deprimido" nem uma única vez. Se começar a usá-la, trate de substituí-la

no mesmo instante por uma palavra mais fortalecedora. Em vez de "deprimido", diga "Estou me sentindo um pouco por baixo". E acrescente "Estou melhorando", ou "Já começo a inverter a situação".

Ele concordou em se empenhar nesse sentido, como uma experiência, e você pode adivinhar o que aconteceu: uma única alteração no vocabulário alterou o padrão por completo.

Ele não mais se jetou ao mesmo nível de dor, e com isso permaneceu em estados mais criativos. Dois anos depois, quando contei a Jim que descrevesse sua experiência neste

livro, ele me disse que nunca mais se sentiu deprimido, nem uma única vez, desde aquela ocasião, porque ele usa essa palavra para descrever sua experiência.

Lembre-se de que a beleza do Vocabulário Transformacional é extrema simplicidade. É um conhecimento verdadeiramente profundo - algo tão simples e de aplicação tão universal

que pode entrar sua qualidade de vida no instante em que usa.

268

ANTHONY ROBBINS

Um grande exemplo da transformação possível quando se muda uma única palavra foi o que ocorreu há vários anos no PIE, um serviço nacional de transporte por caminhão.

Seus executivos descobriram que sessenta por cento de todos os contratos de transporte estavam errados, e isso custava mais de um quarto de milhão de dólares por

ano. O Dr. W. Edwards Deming foi contratado para descobrir a causa. Ele efetuou um estudo intensivo, e constatou que 56% dos erros decorriam da identificação equivocada

de containers por seus próprios trabalhadores. Com base nas recomendações do Dr. Deming, os executivos da PIE decidiram que deveriam mudar o nível de empenho pela

qualidade da companhia, e que a melhor maneira seria mudar como seus trabalhadores se consideravam. Em vez de trabalhadores ou caminhoneiros, eles passaram a se referir a si mesmos como artesãos.

A princípio, as pessoas estranharam; afinal, que diferença podia fazer a mudança do título da função? No fundo, nada mudara, não é mesmo? Mas não demorou muito para

que, em decorrência do uso regular da palavra, os trabalhadores passassem a se considerar "artesãos", e em menos de trinta dias o PIE reduziu os embarques errados

de sessenta por cento para menos de dez por cento, poupando assim quase um quarto de milhão de dólares por ano.

Isso ilustra uma verdade fundamental: as palavras que usamos como uma cultura corporativa e como indivíduos exercem um efeito profundo sobre nossa experiência da

realidade. Um dos motivos pelos quais criei o termo CANI!, em vez de tomar emprestada a palavra japonesa kaizen ("melhoria"), foi para embutir em uma só expressão

a filosofia e os padrões de pensamento de constante e incessante melhoria. Assim que você começa a usar sistematicamente uma palavra, isso afeta o que considera

e como pensa. As palavras que usamos possuem significado e emoção. As pessoas estão sempre inventando palavras; é uma maravilha de todas as línguas, principalmente

do inglês, que sempre se apressa em adotar novas palavras e novos conceitos. Se você examinar um dicionário em inglês atualizado, vai encontrar as contribuições

de muitas línguas estrangeiras, em particular de todos os tipos de grupos de interesses especiais.

Por exemplo, as pessoas na cultura do surfe criaram palavras como "tubular" e "rad" para traduzir sua experiência das ondas para a vida cotidiana. O linguajar particular

adquiriu uma aceitação tão

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 269

precisa-como pensamos. Isso levanta outra vez a questão de que precisacomo "Sou um suicida", eleva sua dor emocional a um nível que 11-

- . .

..-.

.. . relacionamen

to romântico - . . parceira (ou parceiro) "Vou embora", cria a zangado", ", tem uma chance muito maior de resolver o problema. maioria Se, no entanto, dissesse

"Sinto a maior frustração" ou "Estou zan

. . profissões possui u-- deter--ú-;do conjunto .- . . 1 . .

.. .

111. ." .'

1 pulsação

1' ram que se trata de uma parte natural do preparativo para uma Iedormance, enquanto outros encaram como evidência de que vão .' .

.. ", impediram-na de

se apresentar ao vivo por muitos anos. Bruce . . . - . -

r~ go, só que rotula essa sensações como "excitamento"! Ele sabe

está prestes - experiência riência excepcionalmente

poderosa &_ rar 1. i .

tensão . - f1o

I:~uma Y1iFLdaipY.líY.1CYrl1ISifiiT•7iltif"i1YÜiÜi1F :

DO FORMIGAMENTO À ALTA ENERGIA

im"a sentiu e baixar sua intensidade. a fim de aue não tenham 0)#r as]
.

Ix 1. • -- M.-E.-R • •levando, , assim, sua
vida para um nível '1' 1

Tire um momento agora, e anote três palavras que usa atualmente, •.
• -.

270

ANTHONY ROBBINS

do, desapontado, irritado, humilhado, magoado, triste e assim por
diante). Quaisquer que sejam as palavras que você escolheu, certifique-se
de que são aquelas que

usa regularmente para se enfraquecer. Para descobrir algumas das palavras
de que precisa para se fortalecer, pergunte a si mesmo: "Quais são alguns
dos sentimentos

negativos que tenho numa base sistemática?"

PEGUE OS MIQUINHOS DE QUINTAL E LIVRE-SE DO RECHEIO DE MÃE!

Aqui estão alguns exemplos divertidos de Vocabulário Transformacional
usados na vida cotidiana...

Crianças

Miquinho de quintal.- Uma criança ativa em idade pré-escolar. Uso: "Pelo
menos a sua está na escola. Eu tenho um miquinho de quintal para
agüentar." Cola-tudo: Miquinho

de quintal histérico que não quer largar os pais.

Bolinhos de Chernobil.- Uma fralda repugnante: "Ei, meu bem, é melhor
você avisar a Escandinávia."

Pingo verde: As narinas escorrendo de um miquinho de quintal.

Recheio de mãe: A sujeira nas fraldas.

Tropa de Choque

Avon chama: Arrombar uma porta com uma espingarda.

Advogados

Comprista: Cônjuge dependente financeiro, sem rendimentos pessoais, como:
"Ela vai precisar de uma tonelada de pensão. É uma comprista."

Bombardeiros: Advogados de divórcio que procuram destruir o cônjuge
oposto, pegando todos os bens para seu cliente.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 271

Em seguida, depois de identificar essas três palavras, divirta-se um
pouco. Assuma um estado furioso e afrontoso, e procure algumas novas
palavras que ache que poderia

usar para romper seu padrão, ou pelo menos abaixar sua intensidade
emocional de alguma forma. Deixe-me dar uma indicação sobre a maneira de
selecionar palavras que

realmente serão benéficas para você a longo prazo. Lembre-se de que seu
cérebro adora qualquer coisa que o tire da dor e o leve ao

F prazer, por isso escolha uma palavra que você vai querer usar no lugar
da antiga e limitadora. Um dos motivos pelos quais usei "desgostoso" ou
"um pouco aborrecido",

em vez de "irritado", é que ~ parecem termos ridículos. É uma total
interrupção de padrão para mim, e também para qualquer pessoa que esteja
me escutando, e como

adoro romper padrões, obtenho muito prazer e diversão com o uso de
palavras assim. A partir do momento em que você obtiver resultados desse
tipo, garanto que também

ficará viciado no procesp so. Para ajudá-lo a começar, aqui estão alguns
exemplos de palauras simples e ridículas que pode usar imediatamente para
reduzir R sua

intensidade:

aEmoção/expressão

| | | |
|----------------------|--|----------------------------------|
| negativa | Transforma-se em | |
| Estou me sentindo... | para | Estou me sentindo... |
| zangado | para desencantado | |
| com medo | para | inquieto |
| ansioso | para | um pouco preocupado |
| msioso | para expectante | |
| pconfuso | para curioso | |
| Ikprimido | para | calmo antes da ação |
| Ieprimido | para | não no topo |
| eprimido | para | prestes a dar a virada |
| destruído | para | em desvantagem |
| kso fede | para | é um pouco aromático anosos para |
| contrariado | ~sapontado para desinteressado bsapontado para indiferente | |
| borrecido | para surpresa | |

272

ANTHONY ROBBINS

| | |
|-------------------------------|--|
| receio | para desafio |
| embaraçado | para consciente |
| embaraçado | para estimulado |
| exausto | para recarregando a bateria |
| exausto | para um pouco abatido |
| fracasso | para tropeço |
| fracasso | para aprendendo |
| fracasso | para me instruindo |
| medo | para espanto |
| assustado | para curioso |
| frustrado | para fascinado |
| furioso | para arrebatado |
| humilhado | para constrangido |
| humilhado | para surpresa |
| magoado | para incomodado |
| magoado | para aturdido |
| Eu odeio | para Eu prefiro |
| impaciente | para na expectativa |
| inseguro | para questionando |
| insultado | para mal-entendido |
| insultado | para mal-interpretado |
| irritado | para estimulado |
| irritado | para excitado |
| ciumento | para transbordando de amor |
| preguiçoso | para acumulando energia |
| solitário | para disponível |
| solitário | para temporariamente por conta própria |
| perdido | para procurando |
| nervoso | para energizado |
| sobrecarregado | para com muitas atribuições |
| sufocado | para algum desequilíbrio |
| sufocado | para ocupado |
| sufocado | para desafiado |
| sufocado | para em demanda |
| sufocado | para muitas oportunidades |
| sufocado | para elevado |
| sufocado | para avançado |
| angustiado | para contrafeito |
| rejeitado | para desviado |
| rejeitado | para aprendendo |
| rejeitado rejeitado rejeitado | triste apavorado |

mas que merda estressado estressado estressado doente
estúpido estúpido estúpido horrível

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

para para para para para para para para paraV, para para para para
ignorado subapreciado malcompreendido definindo meus pensamentos excitado
mas que coisa ocupado afortunado energizado purificando descobrindo árido
aprendendo diferente

273

Tenho certeza de que você pode fazer uma lista melhor; assim, determine
três palavras que usa habitualmente e que criam sentimentos negativos em
sua vida, e depois

escreva uma lista de alternativas, para romper seu padrão, fazendo-o rir
por serem ridículas, ou pelo menos reduzindo a intensidade.

Como pode adquirir certeza de realmente usar essas palavras? resposta é
simples: recorra ao NAC. Lembra-se do Condicionato Neuroassociativo?
Lembra-se dos dois primeiros

passos? Passo Um: Decida que deseja ter muito mais prazer em sua vida,
muito menos dor. Compreenda que uma das coisas que o tem

274

ANTHONY ROBBINS

impedido de conseguir isso é o uso de linguagem que intensifica a emoção
negativa.

Passo Dois: Obtenha uma alavanca para si mesmo, a fim de usar ''
essas três novas palavras. Um meio de fazer isso é pensar no absurdo de
entrar em frenesi,

quando tem a opção de se sentir bem! Talvez um meio ainda mais poderoso
de obter a alavanca seja fazer a mesma coisa que eu: procure três amigos,
e partilhe com

eles as palavras que você deseja mudar. Por exemplo, já me descobri
frustra

! ! do em muitas ocasiões na vida, mas decidi me sentir
"fascinado" em vez disso. Também dizia com frequência "Tenho de fazer
isso", e me sentia estressado.

Como eu queria um lembrete do quanto sou afor

tunado, e porque isso realmente transformava minha experiência, passei a
dizer "Posso fazer isso". Não tenho mais de fazer coisa alguma! E em vez
de ficar "zangado",

eu queria me sentir "contrariar" do, "desgostoso", ou "um pouco
preocupado".

Durante os dez dias subseqüentes, se me surpreendia a usar a palavra
antiga, eu imediatamente rompia o padrão, e a substituí pela palavra
nova. Ao me proporcionar

prazer pelo empenho

hl; e realização, estabeleci um novo padrão. Meus amigos, porém,
sempre se mantinham disponíveis para me ajudar, se eu saía dos trilhos.
Perguntavam-me no

mesmo instante: "Tony, está zanga do, ou apenas desgostoso?" "Sente-se
frustrado, ou fascinado?" Deixei bem claro para eles que não deveriam
usar isso como uma arma,

mas sim como instrumento de apoio. Em pouco tempo, esses novos padrões de
linguagem tornaram-se meu ângulo sistemático.

Isso significa que nunca me sinto "zangado"? Claro que não. A raiva pode
ser às vezes uma emoção muito útil. Só não queremos que as emoções
negativas sejam os instrumentos

a que primeiro re

corremos. Queremos aumentar nosso nível de opção. Queremos ter mais
moldes para despejar o líquido das sensações da vida, a fim de termos
maior número e qualidade

interessado para fascinado

interessante para cativante
amado para adorado
amando para irradiando amor
amando para apaixonado
motivado para compelido
avançando para avançando a toda
sem problemas para feliz
nada mal para não podia ser melhor
prestando atenção para focalizado
tranquilo para sereno
perfeito para extraordinário
agradável para monumental
vigoroso para invencível
ágil para explosivo
engenhoso para brilhante
seguro para centrado
seguro para confiante
seguro para ousado
seguro para fortalecido
esperto para talentoso
estimulado para elétrico
forte para invencível
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

277

Palavra Antiga, Palavra Nova, Mediocre Intensificada

1. 1.
2. 2.
3. 3.

Use o mesmo sistema de procurar três amigos para ajudá-lo a usar essas palavras novas, poderosas e positivas, e divirta-se no processo!

ATENUE O SEU ENFOQUE DADOR COM OS OUTROS

KÉ difícil superestimar o impacto do nosso Vocabulário Transforma~cional em nós mesmos e nos outros. Precisamos lembrar o valor de usar o que eu chamo de atenuadores

e intensificadores; eles nos proporcionam um grau maior de precisão nos contatos com outras pes s, quer seja um relacionamento romântico, profissional, ou de alquer outro tipo.

Anos atrás, quando eu achava que havia algo "errado" em meu reendimento, chamava a pessoa apropriada, e dizia "Estou muito eocupado com isso", ou "Isso me deixou

perturbado". Sabe o que ntecia? Meu padrão de linguagem automaticamente provocava ma reação na pessoa, mesmo quando não era essa a minha intenão; muitas vezes ela

tendia a cair na defensiva, algo que impedia a U dois de encontrar uma solução para o desafio.

Acabei aprendendo a me expressar de uma maneira diferente esmo quando sinto com mais intensidade): "Estou um pouco censivo com uma coisa. Pode me ajudar?" Em primeiro

lugar, r assim reduzia minha intensidade emocional. O que beneficiava e à pessoa com quem me comunicava. Por quê? Porque "apreivo" é uma palavra muito diferente de "preocupado". Se você diz e está preocupado com alguma coisa, pode

transmitir a impresde que não tem fé na capacidade da outra pessoa. E segundo, escentar "um pouco" abranda a mensagem de maneira significa-

278

ANTHONY ROBBINS

tiva. Assim, pela redução de minha intensidade, eu permitia que a pessoa reagisse de uma posição de força, e também realçava meu nível de comunicação.

Dá para você perceber como isso também melhoraria suas interações em casa? Como se comunica habitualmente com seus filhos? Não compreendemos muitas vezes o poder

de nossas pa lavras sobre as crianças. Da mesma forma que os adultos, as crianças tendem a absorver as coisas em termos pessoais, e precisamos ser sensíveis aos

possíveis desdobramentos de comentários impensados. Em vez de explodir em protestos impacientes, como "Você é tão estúpido!", ou "Você é tão desastrado!", um padrão

que pode em alguns casos solapar bem fundo o senso de valor próprio de uma criança, trate de romper esse padrão, dizendo algo como "Estou ficando um pouco desgostoso

com o seu comportamento; venha até aqui para conversarmos a respeito". Não apenas isso rompe o padrão, permitindo a ambos o acesso a um estado em que podem comunicar

seus sentimentos e desejos de modo objetivos, mas também transmite à criança a mensagem de que o problema não é com ela como uma pessoa, mas sim com seu comportamento

- algo que pode ser mudado. Isso pode construir o que eu chamo de Ponte da RealidadeTM* (Reality BridgeTM), a base para uma comunicação mais poderosa e positiva

entre duas pessoas - e ter um impacto mais poderoso e positivo em seus filhos.

A solução, em qualquer dessas situações, é ser capaz de romper seu padrão; de outro jeito, em seu estado árido, poderá dizer coisas de que se arrependerá depois.

É exatamente assim que mui tos relacionamentos são destruídos. Num estado de ira, podemos dizer coisas que magoam os sentimentos de alguém, e levam-no a querer retaliar,

ou faz com que se sinta tão magoado que nunca mais vai querer se abrir conosco. Portanto, temos de compreender o poder de nossas palavras, tanto para criar quanto

para destruir.

* A Ponte da Realidade é uma estratégia de comunicação que nossa companhia, Robbins Success System, usa em programas de treinamento empresarial para aprofundar a interação entre administração e empregados, e também entre membros da equipe executiva.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

"O povo alemão não é uma nação guerreira.

É um povo militar, o que significa que não deseja uma guerra, mas também não a teme. Ama a paz, mas também ama sua honra e liberdade."

- ADOLF HITLER

As palavras têm sido usadas por demagogos ao longo dos séculos para assassinar e subjugar, como ocorreu quando Hitler perverteu as frustrações de uma nação em ódio

contra um pequeno grupo de pessoas, e em sua ânsia de território persuadiu o povo alemão a ir à guerra. Saddam Hussein rotulou sua invasão do Kuwait e as hostilidades

subseqüentes de fihad, ou "Guerra Santa", o que transformou por completo as percepções dos cidadãos iraquianos sobre a ustiça de sua causa.

Numa extensão menor, podemos encontrar na história ameria recente muitos exemplos do uso cuidadoso das palavras para definir uma experiência. Durante a Guerra do

Golfo Pérsico, o gão dos militares era extremamente complexo, mas serviu para enuar o impacto da destruição que estava ocorrendo. Durante a ministração Reagan, o míssil MX foi rebatizado para "Guardião Paz". A administração Eisenhower referia-se sistematicamente à erra da Coréia como uma "ação policial". Devemos ser precisos nas palavras que usamos porque contém significado não apenas para nós, sobre nossa própria experiência, também para os outros. Se você não gosta dos resultados que obtendo em sua comunicação com outras pessoas, analise mais rido as palavras que tem usado, e torne-se mais seletivo. Não essugerindo que você se torne tão sensível a ponto de não usar uma vra. Mas é fundamental escolher palavras que o fortaleçam. Também é sempre proveitoso baixar a intensidade de nossas ões negativas? A resposta é não. Às vezes precisamos entrar estado de raiva, a fim de criar alavanca suficiente para promouma mudança. Todas as emoções humanas têm seu lugar, como

279

280

ANTHONY RoBBINS

explicaremos no Capítulo 11. Contudo, é preciso ter certeza de que o acesso inicial não será aos estados mais negativos e intensos. Assim, por favor, não me interprete mal; não estou lhe pedindo que leve uma vida sem sensações ou emoções negativas. Há circunstâncias em que podem ser muito importantes. Falaremos a respeito de uma delas no capítulo seguinte. Compreenda que o nosso objetivo é sistematicamente sentir menos dor em nossa vida, e mais prazer. O domínio do Vocabulário Transformacional é um dos passos mais simples e poderosos para alcançar esse objetivo.

E AGORA, UMA PAUSA PARA O PATROCINADOR...

Há ocasiões em que o vocabulário é ainda mais transformacional do que se deseja... um fato que pode ser confirmado por vários grandes anunciantes. Depois de traduzir

seu slogan "Pepsi dá vida" para o chinês, os executivos da companhia descobriram que estavam gastando milhões de dólares para anunciar "Pepsi Traz Seus Ancestrais

de Volta da Sepultura". A Chevrolet, surpresa com as poucas vendas de seu compacto Nova na América Latina, acabou descobrindo que o nome do carro em espanhol significava

"Não vá".

Tome cuidado com os rótulos que podem limitar sua experiência. Como mencionei no primeiro capítulo, trabalhei com um rapaz que foi outrora rotulado como "incapacitado para o aprendizado",

e agora é avaliado como um gênio. Você pode imaginar o quanto essa mudança nas palavras transformou radicalmente sua percepção de si mesmo, e quanto de sua capacidade

ele agora explora. Quais são as palavras pelas quais você quer ser conhecido? Qual a palavra ou frase característica que deseja que os outros identifiquem com você?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

281

Devemos ser muito cuidadosos na aceitação dos rótulos dos outros, porque assim que atribuímos um rótulo a uma coisa, criamos uma emoção correspondente. Em nenhuma

outra área isso é tão verdade quanto nas doenças. Tudo o que já estudei no campo da psiconeuroimunologia reforça a idéia de que as palavras que usamos produzem poderosos efeitos bioquímicos. Numa entrevista com Norman Cousins, ele me falou sobre o trabalho que realizara nos últimos doze anos com mais de dois mil pacientes. Muitas vezes ele constatou que no momento em que um paciente era diagnosticado - ou seja, tinha um rótulo atribuído a seus sintomas - seu estado se agravava. Rótulos como "câncer", "esclerose múltipla" e "doença cardíaca" tendiam a produzir pânico nos pacientes, levando-os ao desamparo e depressão, que acarretavam uma deterioração da ação do sistema imunológico do corpo. Por outro lado, os estudos demonstraram que se os pacientes dessem liberdade da depressão produzida por determinados rótulos, havia uma melhoria automática em seus sistemas imunológicos. "As palavras podem produzir doença; as palavras podem ajudar", disse-me Cousins. "Por isso, os médicos sensatos são muito cuidadosos pela maneira com que se comunicam." Esse é um dos tipos pelos quais, em Fortune ManagementTM, nossa companhia de administração médica, trabalhamos com os médicos não apenas para ajudá-los a desenvolver suas clínicas, mas também para ajudá-los a aprofundar sua sensibilidade emocional, o que lhes permite oferecer uma contribuição maior. Se você está numa profissão que trabalha com pessoas, é imperativo que compreenda o efeito das palavras de causar impacto em todos ao seu redor.

- Se você continua cético, sugiro que teste o Vocabulário Transformativo consigo mesmo, e veja o que acontece. Muitas vezes, em seus casos, as pessoas dizem coisas como "Estou furioso com o que aconteceu consigo!" Pergunto no mesmo instante: "Estou furioso, ou magoado?" A pergunta as leva a reavaliarem a situação. Quando escuta uma nova palavra e dizem "Acho que estou magoado", dá para ver que sua fisiologia reflete uma queda na intensidade. É muito fácil lidar com a mágoa do que com a raiva. Da mesma forma, você pode reduzir sua intensidade emocional através de áreas que talvez nunca tenha imaginado. Por exemplo, em vez

282 ANTHONY ROBBINS

de usar a frase "Estou morto de fome", por que não experimenta dizer "Sinto um pouco de fome"? Ao usá-la, vai descobrir, como aconteceu comigo, que pode literalmente baixar a intensidade de seu apetite numa questão de momentos. Às vezes as pessoas comem demais apenas por causa de um padrão habitual de se levarem a um frenesi emocional. Parte disso começa com a linguagem que usam de modo sistemático. Num recente seminário de Encontro com o Destino, temos um exemplo extraordinário do poder de usar as palavras para a mudança instantânea do estado de uma pessoa. Uma das participantes voltou do jantar absolutamente radiante. Contou-nos que antes do jantar experimentara um impulso intenso de chorar, e saíra correndo da sala, angustiada.

- Tudo estava muito confuso - disse ela. - Tinha a sensação de que ia explodir. Pensei que ia ter um colapso. Mas depois disse a mim mesma: "Nada disso! Você está

tendo um rompimento!" O que me fez rir. E depois ainda pensei: "Mais do que um rompimento, é uma abertura!"

Apenas pela mudança das palavras, ela assumira o controle de seu processo de rotulação (vocabulário), e com isso mudara por completo seu estado e a percepção de

sua experiência... e assim transformara sua realidade.

Agora é a sua oportunidade. Assuma o controle. Verifique as palavras que usa habitualmente, e substitua-as por outras que o fortaleçam, elevando ou baixando a intensidade

emocional, conforme for mais apropriado. Comece hoje. Acione esse processo. Anote suas palavras, assuma seu compromisso, tenha persistência, e saiba que o poder

deste instrumento simples vai se manifestar sem necessidade de qualquer outra coisa.

Agora, vamos analisar algo que é também divertido e simples, dando-lhe forças para administrar suas emoções sistematicamente. Juntos, vamos abrir uma trilha de possibilidades

e explorar o pleno impacto de...

to

0 PODER DAS METÁFORAS DA VIDA:

DESTRUIR OS BLOQUEIOS, DERRUBAR O MURO, LARGAR A CORDA E DANÇAR A CAMINHO DO SUCESSO

"A metáfora talvez seja uma das mais proveitosas potencialidades do homem. Sua eficácia beira a magia, e parece um instrumento para a criação que Deus esqueceu dentro

de uma de suas criaturas quando afez."

- JOSÉ ORTEGA Y GASSET

"Estou no fim da linha."

"Não consigo passar pelo muro." "Minha cabeça parece que vai explodir."

"Estou numa encruzilhada." "Empaquei."

"Estou flutuando no ar." "Estou me afogando." "Estou feliz como um passarinho."

284

ANTHONY ROBBINS

"Cheguei a um beco sem saída."

"Estou carregando o mundo nos ombros." "A vida é um poço sem fundo."

NO CAPÍTULO ANTERIOR, falamos sobre o poder das palavras de moldar nossa vida e dirigir nosso destino. Agora, vamos analisar determinadas palavras que podem conter

ainda mais significado e intensidade emocional: as metáforas. A fim de compreender as metáforas, devemos primeiro compreender os símbolos. O que cria um impacto

mais imediato, a palavra "cristão" ou a imagem de uma cruz? Se você é como muitas pessoas, a cruz tem mais poder de produzir emoções positivas imediatas. Literalmente,

não passa de duas linhas cruzadas, mas tem o poder de comunicar um padrão e um sistema de vida para milhões de pessoas. Agora, pegue essa cruz, transforme-a numa

suástica e compare com a palavra "nazista". O que tem mais poder de influenciá-lo negativamente? Mais uma vez, se você é como a maioria, a suástica tende a produzir

sensações mais fortes e mais imediatas do que a palavra. Ao longo da história humana, os símbolos têm sido empregados para desencadear reações emocionais, e moldar

o comportamento dos homens. Muitas coisas servem como símbolo: imagens, sons, objetos, ações e também palavras. Se as palavras são simbólicas, então as metáforas são símbolos intensificados.

O que é uma metáfora? Sempre que explicamos ou comunicamos um conceito pela comparação com outra coisa, estamos usando uma metáfora. As duas coisas podem ter pouca semelhança concreta entre si, mas nossa familiaridade com uma permite adquirir uma compreensão da outra. As metáforas são símbolos, e como tais podem criar intensidade

emocional ainda mais depressa, e de forma mais completa, do que as palavras tradicionais que usamos. Às metáforas podem nos transformar instantaneamente.

Como seres humanos, estamos sempre pensando e falando em metáforas. Muitas vezes as pessoas dizem que estão entre "o fogo e a frigideira". Sentem-se "no escuro",

ou "lutando para manter a cabeça acima d'água". Você acha que pode ficar um pouco mais estressado se pensar em enfrentar seu desafio em termos de "lutar para manter

a cabeça acima d'água", em vez de "galgar a escada do sucesso"? Você se sentiria diferente na hora de fazer um teste se

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

285

pensasse em "navegar" através, em vez de se "debater"? Sua percepção e experiência do tempo mudaria se falasse do tempo se "arrastando", em vez do tempo "voando"?

Pode apostar que sim!

Um dos meios primários de aprendizado é através das metáforas. Aprender é o processo de fazer novas associações na mente, criar novos significados, e as metáforas

são idealmente apropriadas para isso. Quando não compreendemos algo, uma metáfora proporciona um meio de perceber como o que não compreendemos é parecido com algo

que compreendemos. A metáfora ajuda-nos a vincular um relacionamento. Se X é como Y, e compreendemos X, subitamente compreendemos Y. Se, por exemplo, alguém tenta

explicar a eletricidade, usando termos como "ohms", "ampères", "watts" e "resistência elétrica", as possibilidades são de confundir-lo totalmente, porque é provável que

você não compreenda essas palavras, não tenha referências para elas, e assim se torna difícil compreender o relacionamento.

Mas o que aconteceria se eu explicasse a eletricidade pela comparação com algo que você já conhece? E se eu desenhasse um cano perguntasse "já viu água correndo por

um cano?" Você diria que Depois, eu diria: "E se houvesse uma pequena saliência que iria reduzir a quantidade de água passando pelo cano? Essa saliência é o

que uma resistência faz numa unidade elétrica? Você saberia agora o que é uma resistência? Pode apostar que ... e saberia no mesmo instante. Por quê? Porque eu lhe disse

o isso era parecido com uma coisa que você já compreendia. Todos os grandes mestres - Buda, Maomé, Confúcio, Lao-tsé - usam metáforas para transmitir suas mensagens

ao homem comum. evidente de crença religiosa, a maioria concorda que Jesus Cristo, um mestre extraordinário, cuja mensagem de amor perdurou, não por causa do que

ele disse, mas também pela maneira como disse. não procurou os pescadores, e lhes disse que queria que recrutascristãos; não haveria referências para o recrutamento.

Por isso, Jesus disse que queria que se tornassem "pescadores de homens". o instante em que Jesus usou a metáfora, eles compreenderam que precisavam fazer. Essa metáfora lhes proporcionou um passo por analogia, passo a passo, sobre o modo de atrair outros a fé. Ao apresentar suas parábolas, Jesus transmitiu idéias com em imagens simples, que transformavam qualquer um que

286

ANTHONY ROBBINS

absorvesse a mensagem no coração. Mas na verdade Jesus não apenas foi um mestre como contador de histórias, mas também usou toda a sua vida como uma metáfora para

ilustrar a força do amor de Deus e a promessa de redenção.

As metáforas podem nos fortalecer, pela expansão e enriquecimento da experiência de vida. Infelizmente, porém, se não tomarmos cuidado, ao adotarmos uma metáfora

podemos também assumir muitas convicções limitadoras que a acompanham. Durante anos, os físicos usaram a metáfora do sistema solar para descrever o relacionamento

dos elétrons com os prótons e nêutrons, dentro do núcleo de um átomo. O que era sensacional nessa metáfora? Ajudava os estudantes a compreender o relacionamento

entre o átomo e algo que já entendiam. Eles podiam imediatamente imaginar o núcleo como o sol, e os elétrons como planetas girando ao redor. O desafio era o fato

de que, pela adoção dessa metáfora, os físicos - sem o perceberem - adotavam um sistema de convicção de que os elétrons permaneciam em órbitas eqüidistantes do

núcleo, da mesma maneira que os planetas permaneciam em órbitas basicamente eqüidistantes do sol. Era uma pressuposição inacurada e limitadora. Encerrou os físicos,

por vários anos, num padrão de irresolução de muitas questões atômicas, tudo por causa de um falso conjunto de pressuposições, adotado em decorrência dessa metáfora.

Sabemos hoje que os elétrons não mantêm órbitas eqüidistantes; suas órbitas variam em distância do núcleo. Essa nova compreensão só foi adotada depois que se abandonou

a metáfora do sistema solar. O resultado foi um salto qualitativo na compreensão da energia atômica.

METÁFORAS GLOBAIS

Lembra-se do meu furioso diretor-executivo? No mesmo dia em que fiz as distinções que levaram à criação da tecnologia do Vocabulário Transformacional, descobri o

valor do que chamo de metáforas globais. Sabia que meu diretor-executivo usou palavras que intensificavam sua emoção, e me perguntei o que o fazia ter, em primeiro

lugar, aqueles sentimentos negativos. Como já sabemos, tudo o que fazemos baseia-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

287

se no estado em que nos encontramos, e nosso estado é determinado ' pela fisiologia e a maneira como representamos as coisas na mente. Perguntei-lhe por que estava

tão transtornado, ao que ele respondeu: "É como se eles nos metessem numa caixa, com uma arma encostada em nossas cabeças." Acha que você reagiria com toda intensidade

se acreditasse ou representasse em sua mente que se encontrava acuado numa situação assim? Não é difícil imaginar por que ele sentia tanta raiva. Durante muitos

anos, sem percebê-lo, eu ajudara pessoas a mudarem como se sentiam pela interrupção de seus padrões, e pela mudança de suas metáforas. Apenas não me achava consciente

do que fazia. (Isso é parte do poder de criar um rótulo: depois que tem um rótulo para o que você faz, pode produzir um comportamento sistemático.)

Perguntei ao meu diretor-executivo:

- De que cor é a pistola de esguichar água? Ele fitou-me em estado de perplexidade.

- Como?

Repeti a pergunta:

- De que cor é a pistola de esguichar água?

Isso rompeu seu padrão. A fim de responder, sua mente teve de alisar minha estranha pergunta, o que mudou imediatamente seu o interno. Quando ele começou a imaginar

uma pistola de esguichar água, não acha que sua emoção mudou em decorrência? Pode star que sim! Ele desatou a rir. Praticamente qualquer pergunta e formulamos com

insistência, a pessoa acabará definindo uma sposta, mudando seu foco ao apresentá-la. Por exemplo, se eu lhe usser várias vezes "Não pense na cor azul", qual é a

cor em que é vai pensar? A resposta, sem dúvida, é "azul". E aquilo sobre o você pensa, é o que vai sentir.

Levando-o a pensar na situação em termos de uma pistola de ficher água, destruí no mesmo instante sua imagem enfraqueora, e assim mudei seu estado emocional no momento.

E a cai'Cuidei dessa parte de uma maneira diferente, porque sabia que era competitivo; limitei-me a dizer:

- Quanto a essa idéia de caixa, não posso falar a seu respeito, sei que ninguém jamais poderia construir uma caixa forte o ente para me conter.

a

288

Pode imaginar a rapidez com que isso destruiu a idéia da caixa. Esse homem sente uma intensidade regular porque opera com metáforas agressivas. Se você se sente

realmente mal com alguma coisa, verifique as metáforas que está usando para descrever seu sentimento, ou por que não progride, ou o que o atrapalha. Muitas vezes

você vem usando uma metáfora que intensifica seus sentimentos negativos. Quando as pessoas experimentam dificuldades, dizem com frequência como "Sinto o peso do

mundo nas minhas costas", ou "Tem um muro na minha frente, e não consigo ultrapassá-lo". Mas as metáforas enfraquecedoras podem ser mudadas com a mesma rapidez com

que foram criadas. Você optou por representar a metáfora como real; pode mudá-la com a mesma presteza. Portanto, se alguém me diz que sente como se estivesse com

o peso do mundo em suas costas, eu direi no mesmo instante: "Pois largue o mundo e siga em frente." A pessoa me lança um olhar surpreso, mas para compreender o que

acabei de dizer, efetua uma mudança em seu foco, e por conseguinte como se sente. Ou se alguém me diz que não consegue fazer nenhum progresso, que está sempre esbarrando num muro, digo para deixar de bater, e tratar de abrir um buraco no muro. Ou para escalá-lo, fazer um túnel por baixo, contorná-lo, abrir a porta e passar.

Por mais simplista que isso possa parecer, você ficaria surpreso ao observar a rapidez com que a pessoa reage. Repito: no momento em que você representa as coisas

de uma maneira diferente em sua mente, muda imediatamente a maneira como se sente. Se alguém me diz "Estou no fim da linha", eu respondo "Pois então mude de ônibus,

e siga em frente". Muitas vezes as pessoas pensam em como se sentem "empacadas" numa situação. Você nunca está empacado! Pode se sentir um pouco frustrado, pode

não ter as respostas claras, mas não está empacado. No instante em que representa a situação para si mesmo como se estivesse empacado, porém, é exatamente assim

que vai se sentir. Devemos ter muito cuidado com as metáforas que nos permitimos usar.

É preciso tomar cuidado também com as metáforas que os outros propõem. Li recentemente um artigo sobre o fato de que Sally Field está agora completando 44 anos.

O artigo dizia que ela começa

a "descer pela encosta escorregadia da meia-idade". Que modo horrível e enfraquecedor de representar sua sabedoria em expansão! Se você se sente no escuro, basta

acender as luzes. Se você se sente se

ANTHONY ROBBINS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 289

afogando num mar de confusão, vá até a praia e relaxe na ilha de compreensão. Sei que isso pode parecer pueril, mas o que é realmente pueril é nos permitir a escolha

inconsciente de metáforas que nos enfraquecem, numa base sistemática. Devemos assumir o comando de nossas metáforas, não apenas para evitar as metáforas problemáticas,

mas também para podermos adotar as metáforas fortalecedoras.

A partir do momento em que se torna sensibilizado para as metáforas que você e as outras pessoas usam, fazer uma mudança se torna muito fácil. Você só precisa perguntar

a si mesmo: "É isso mesmo o que estou querendo dizer? É assim mesmo, ou esta metáfora é imprecisa?" Lembre-se: sempre que você diz "Eu me sinto como" ou "Isto é

como", a palavra "como" é muitas vezes o gatilho para o uso de uma metáfora. Portanto, faça a si mesmo uma pergunta fortalecedora. Indague: "Qual seria uma metáfora

melhor? O que mais é assim?" Por exemplo, se perguntasse o que a vida significa para você, ou qual é a sua metáfora para a vida, poderia dizer: "A vida é como uma

batalha constante" ou "A vida é uma guerra." Se você adotasse essa metáfora, passaria a adotar também uma série de convicções que a acompanham. Como o exemplo do

átomo e do sistema solar, você começaria a conduzir seu comportamento baseado num conjunto de convicções conscientes, contido nessa metáfora.

Todo um conjunto de regras, idéias e noções preconcebidas acompanham qualquer metáfora que você adota. Assim, se acredita que a vida é uma guerra, como isso influencia

as suas percepções da vida? e dizer "É dura, e acaba com a morte". Ou "Serei eu contra todo mundo". Ou "É lobo comendo lobo". Ou "Se a vida é de fato uma talha, então posso sair machucado". Todos esses filtros têm um pacto em suas convicções inconscientes sobre as pessoas, possidões, trabalho, esforço, e a própria vida. Essa metáfora afetará decisões sobre como pensar, como sentir, e o que fazer. Molá suas ações, e com isso seu destino.

A VIDA É UM JOGO

soas diferentes têm metáforas globais diferentes. Por exemplo, o as entrevistas de Donald Trump, percebi que ele se refere com

290 ANTHONY ROBBINS

frequência à vida como um "teste". Ou você ganha o primeiro lugar, ou perde... não há posição intermediária. Pode imaginar o estresse que isso deve criar em sua

vida, ao interpretá-la dessa maneira? Se a vida é um teste, talvez seja difícil; talvez seja melhor você estar preparado; talvez você possa ser reprovado (ou "colar").

Para algumas pessoas, a vida é uma competição. Isso pode ser divertido, mas também pode significar que há outras pessoas que você precisa vencer, que só pode haver um vencedor.

Para algumas pessoas, a vida é um jogo. Como isso pode influenciar suas percepções? A vida pode ser divertida... que grande conceito! Pode ser um tanto competitiva.

Pode ser uma oportunidade para você jogar, e desfrutar muito mais. Algumas pessoas dizem: "Se é um jogo, então haverá perdedores." Outras indagam: "Haverá necessidade de muita habilidade?" Tudo depende das convicções que você associa à palavra "jogo"; mas com essa metáfora, você também passa a ter uma série de filtros, que afetarão sua maneira de pensar e sentir.

Com toda certeza, a metáfora de Madre Teresa para a vida é a de que é sagrada. E se você acreditasse que a vida é sagrada? Se fosse essa a sua metáfora primária,

poderia ter mais reverência pela vida... ou pensar que não tem permissão para se divertir tanto. E se você acredita que a vida é uma dádiva? De repente, torna-se

uma surpresa, algo divertido, algo especial. E se você pensa que a vida é uma dança? Não seria sensacional? Seria lindo, algo que faria com outras pessoas, algo

com graça, ritmo e alegria. Qual dessas metáforas representa propriamente a vida? Provavelmente todas são úteis, em diferentes ocasiões, para ajudá-lo a interpretar

o que precisa fazer para promover mudanças. Mas não se esqueça que todas as metáforas contêm benefícios em algum contexto, e limitações em outros.

À medida que me tornei mais sensível às metáforas, passei a acreditar que ter apenas uma metáfora é um grande meio de limitar sua vida. Não haveria nada de errado

com a metáfora do sistema solar se um físico tivesse também muitos outros meios de descrever os átomos. Portanto, se queremos expandir nossas vidas, devemos expandir

as metáforas que usamos para descrever o que é nossa vida, ou o que são nossos relacionamentos, ou mesmo quem somos como seres humanos.

Estamos limitados a metáforas sobre a vida ou sobre átomos? Claro que não. Temos metáforas para quase todas as áreas de nossa experiên-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

291

cia. Pegue o trabalho, por exemplo. Algumas pessoas dirão "Trabalho como um burro de carga", ou "É um trabalho de escravo". Como acha que essas pessoas se sentem em relação a seus empregos? Alguns empresários que conheço usam metáforas globais como "meu patrimônio" para descrever sua empresa, e "meu passivo" para descrever

os empregados. Como acha que isso afeta a maneira como tratam as pessoas? Outros encaram suas empresas como uma horta que é preciso cuidar e melhorar todos os dias,

e ao final se colherá a recompensa. Ainda outros consideram o trabalho como uma oportunidade de conviver com amigos, de participar de uma equipe vencedora. Quanto

a mim, penso em minhas empresas como famílias. Isso nos permite transformar a qualidade das relações que partilhamos.

"A vida é como pintar um quadro, não fazer uma soma."

- OLIVER WENDELL HOLMES, JR.

Você pode agora perceber como a mera mudança de uma metáfora global, de "A vida é uma competição" para "A vida é um jogo", pode yno mesmo instante mudar sua experiência

de vida, em muitas áreas --o mesmo tempo? Seus relacionamentos mudariam se encarasse a çvida como uma dança? Poderia mudar a maneira como opera seus negócios? Pode

apostar que sim! Este é um exemplo de ponto fundamental, uma mudança global, em que efetuar essa única mudança nsformaria a maneira como você pensa e sente, em diversas

áreas e sua vida. Não estou dizendo que há uma maneira certa ou errada encarar as coisas. Compreenda apenas que mudar uma metáfora al pode imediatamente transformar

a maneira como você consi-a toda a sua vida. Assim como acontece com o Vocabulário ansformacional, o poder das metáforas está em sua simplicidade.

Conduzi há alguns anos um programa de Confirmação em ottsdale, Arizona. No meio do seminário, um homem levantou-se um pulo, e começou a cutucar as pessoas ao redor

com a mão, mo se empunhasse uma faca, ao mesmo tempo em que berrava:

292

ANTHONY ROBBINS

- Estou apagando! Estou apagando!

Um psiquiatra, sentado duas filas à sua frente, gritou: - Oh, não! Ele está tendo um colapso psicótico!

Por sorte, não aceitei o rótulo de Vocabulário Transformacional do psiquiatra. Ainda não desenvolvera o conceito de metáforas globais; fiz apenas o que melhor sabia

fazer. Interrompi o padrão do homem. Aproximei-me, e disse:

- Então se acenda! Trate de se acender agora!

Ele ficou aturdido por um momento. Parou o que fazia, e todos observaram, à espera do que aconteceria em seguida. Em poucos segundos, o rosto e o corpo do homem

mudaram, ele passou a respirar de um modo diferente. Insisti:

- Acenda-se todo.

Perguntei depois como ele se sentia agora, e a resposta foi: - Assim é muito melhor.

Mandei que ele sentasse, e continuei com o seminário. Todos pareciam desconcertados, e confesso que eu também me sentia um pouco surpreso pela manobra ter dado certo

com tanta facilidade. Dois dias depois, o homem me procurou e disse:
- Não sei o que deu em mim, mas completei quarenta anos naquele dia, e de repente me senti completamente perdido. Tive vontade de cutucar as pessoas, porque me senti na escuridão, que ameaçava me apagar por completo. Mas quando você disse para eu me acender, tudo se iluminou. E me senti todo diferente. Passei a ter novos pensamentos, e hoje me sinto muito bem.
E ele continuou a se sentir bem... apenas pela mudança de uma metáfora simples. Até aqui, falamos apenas sobre a maneira de reduzir nossa intensidade emocional negativa através do uso do Vocabulário Transformacional e metáforas globais. Contudo, às vezes é útil e importante sentirmos emoções negativas com uma grande intensidade.
Por exemplo, conheço um casal que tem um filho viciado em drogas e álcool. Eles sabiam que precisavam fazer alguma coisa para levá-lo a mudar seus padrões destrutivos, mas ao mesmo tempo tinham associações mistas sobre a interferência na vida do filho. O que finalmente levou-os à pressão máxima, e proporcionou-lhes alavanca suficiente para agirem, foi uma conversa que tiveram com um ex-viciado, que lhes disse:

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 293

- Há duas balas apontadas para a cabeça de seu filho neste momento. Uma são as drogas, a outra é o álcool. Uma ou outra vai matá-lo... é apenas uma questão de tempo... se vocês não o detiverem agora.

Quando a situação foi representada desse jeito, eles foram compelidos a ação. Subitamente, a falta de ação significaria permitir que o filho morresse, enquanto

antes eles representavam o problema do rapaz como um mero desafio. Até adotarem essa nova metáfora, careciam da potência emocional para fazer qualquer coisa que

fosse necessária. Sinto-me feliz em informar que eles conseguiram ajudar o filho a inverter a situação. Não se esqueça de que as metáforas que usamos determinam nossas ações.

SELECIONE SUAS METÁFORAS GLOBAIS

quanto desenvolvia "antenas" para me tornar sensível às metáforas globais dos outros, li uma entrevista da antropóloga Mary Catherine Bateson, em que ela disse: "Poucas coisas são mais

inibidoras do que uma metáfora tóxica."* É uma percepção extrínseca, com a qual eu logo adquiriria uma experiência direta. Em um dos meus seminários de Encontro

com o Destino, quase os se queixavam de uma determinada mulher, antes mesmo que a ramificação começasse. Ela criara uma confusão na área de registro, im que entrou no

auditório começou a se queixar de tudo o que possível e imaginável: primeiro, era muito quente, depois, fazia frio

is; irritou-se com o homem sentado na sua frente, porque ele era idemais; e assim por diante. Quando comecei a falar, não se passou cinco minutos sem que ela me interrompesse, tentando descobrir

não podia funcionar o que eu acabara de dizer, ou alegando que vera bem verdade, ou afirmando que havia exceções.

"Tentei romper seu padrão, mas focalizava o efeito, em vez da causa. compreendi de repente que ela devia ter alguma convicção glometáfora global sobre a vida que a tornavam tão fanática para s, e quase desdenhosa em seu enfoque. Perguntei-lhe:

s, Bill, A Word of Ideas, Nova York: Doubleday, 1989.

294

ANTHONY ROBBINS

- O que está tentando ganhar ao fazer isso? Sei que deve ter intenções positivas. Qual é a sua convicção sobre a vida, ou sobre detalhes, ou sobre se as coisas são certas ou erradas?

Ao que ela respondeu:

- Acho que os pequenos vazamentos afundam o navio.

Se você pensasse que ia se afogar, não seria também fanático para descobrir qualquer possibilidade de vazamento? Era assim que aquela mulher encarava a vida!

De onde vinha aquela metáfora? Descobri que a mulher experimentara várias situações na vida em que pequenas coisas haviam lhe custado muito. Atribuía seu divórcio

a pequenos problemas que não conseguira superar - problemas de que nem mesmo tivera conhecimento. Da mesma forma, sentia que suas dificuldades financeiras eram o

resultado de causas também pequenas. Adotara aquela metáfora para não ter de experimentar de novo uma dor igual no futuro. Era evidente que ela não se mostrava muito

ansiosa em mudar de metáforas, sem que eu lhe proporcionasse uma alavanca. A partir do momento em que a fiz perceber a dor que essa metáfora criava constantemente

em sua vida, e o prazer imediato que poderia experimentar com a mudança, pude ajudá-la a romper seu padrão e a mudar sua metáfora, criando uma série de novos meios

de considerar a si mesma e a vida.

Ela combinou uma variedade de metáforas globais - a vida como um jogo, a vida como uma dança - e você deveria ter visto a transformação, não apenas no modo como

passou a tratar as outras pessoas, mas também no jeito como começou a tratar a si mesma, porque antes sempre encontrava também pequenos vazamentos em sua própria

pessoa. Essa única mudança afetou a maneira como ela encarava tudo, e é um grande exemplo de como mudar uma única metáfora global pode transformar todas as áreas

de sua vida, do amor próprio aos relacionamentos e como você lida com o mundo em geral.

Com todo o poder que as metáforas exercem sobre nossas vidas, o mais assustador é que a maioria das pessoas nunca selecionou conscientemente as metáforas com que

representa as coisas para si mesma. De onde você tirou suas metáforas? Provavelmente pegou-as de pessoas ao seu redor, de pais, professores, colegas de trabalho,

amigos. Aposto que não pensou no impacto dessas metáforas, ou talvez nem sequer tenha pensado nelas, e depois simplesmente se tornaram um hábito.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

295

"Toda percepção da verdade é a detecção de uma analogia."

- HENRY DAVID THOREAU

As pessoas me perguntaram durante anos o que eu fazia exatamente. ~ Em diversas ocasiões, experimentei metáforas diferentes - "Sou um ~ professor", "Sou um estudioso", "Sou um caçador da excelência humana", "Sou um orador", "Sou autor de livros de sucesso", "Sou consultor", "Sou um terapeuta", "Sou um conselheiro" - mas nenuumatransmitia o sentimento certo. As pessoas me concediam uma rabundância de metáforas. Eu era conhecido por muitos na imprensa como um "guru". Essa é uma metáfora que eu evitava, porque sentia 'que a pressuposição que a acompanhava era a de que as pessoas se ~ tornavam dependentes de mim para criar suas mudanças... o que nunca as fortaleceria. Como acredito que todos devemos ser responsáveis por nossas próprias mudanças, evitava essa metáfora. Um dia, porém, encontrei finalmente a resposta: "Sou um treinar", pensei. O que é um treinador? Para mim, um treinador é alguém ie se torna seu amigo, alguém que se importa realmente com você. Jm treinador está empenhado em ajudá-lo a alcançar o melhor de sua opacidade. Um treinador vai desafiá-lo, nunca o deixará se acomodar. treinador possui conhecimento e experiência, porque já passou por o aquilo antes. Não é melhor do que a pessoa que está treinando (o acabava com minha necessidade de ter de ser perfeito para a pesa quem eu "ensinava"). Na verdade, a pessoa a quem ele treina pode habilidades naturais superiores à sua. Mas porque um treinador icentrou seu poder numa área específica durante anos, é capaz de usar algumas noções, que podem transformar seu desempenho numa tão de momentos. tis vezes o treinador pode lhe transmitir novas informações, novas ktatégias e habilidades~rnostra-lhe como obter resultados consitáveis. Às vezes um treinador nem mesmo ensina coisas novas, apenas lembra o que você precisa fazer no momento certo, e o imula a isso. Pensei: "No fundo, sou um treinador do sucesso. do a treinar as pessoas para alcançarem o que querem, mais de-

296

ANTHONY ROBBINS

pressa e com mais facilidade." E todos precisam de um treinador, quer seja um executivo de alto nível, um estudante de pós-graduação, um construtor de casas, ou o presidente dos Estados Unidos! Assim que passei a usar essa metáfora, mudei a maneira como me sentia em relação a mim mesmo. Senti-me menos estressado, mais relaxado; senti-me mais próximo das pessoas. Não precisava ser "perfeito", nem "melhor". Passei a me divertir mais, e meu impacto sobre as pessoas se multiplicou por muitas vezes.

UMA METÁFORA SALVOU SUA VIDA

Martin e Janet Sheen são duas pessoas que Becky e eu temos o privilégio de incluir entre os nossos amigos. Estão casados há quase trinta anos, e uma das coisas que mais respeito neles é o apoio total que concedem um ao outro, à família, e a qualquer um em necessidade. Por mais que o público conheça Martin como um homem generoso,

não tem idéia do quanto ele e Janet fazem juntos pelos outros, todos os dias. Esses dois são a própria epítome da integridade. Sua metáfora para a humanidade é a

de "urna gigantesca família", e assim sentem a mais profunda preocupação e compaixão até mesmo por estranhos.

Lembro quando Martin partilhou comigo a história comovente de como sua vida mudou, há alguns anos, quando filmava *Apocalypse Now*. Antes dessa ocasião, ele encarava

a vida como algo a temer. Agora, considera-a como um desafio fascinante. Por quê? Sua nova metáfora é a de que a vida é um mistério. Ele adora o mistério de ser

um ser humano, a maravilha e o senso de possibilidade que se expande com sua experiência de cada novo dia.

O que mudou sua metáfora? A dor intensa. O filme foi realizado nas selvas das Filipinas. As filmagens se prolongavam normalmente de segunda a sexta-feira. Na noite

de sexta-feira, Martin e Janet faziam uma viagem de duas horas e meia de carro até um "refúgio" de fim de semana em Manilha. Num fim de semana, porém, Martin teve

de ficar para uma filmagem adicional na manhã de sábado. (Janet já programara uma ida à cidade, a fim de comprar um olho de vidro para um trabalhador que era tão

pobre que não tinha condições de pagá-lo, e não adiou a viagem.) Naquela noite, Martin descobriu-se sozi-

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR 297

nho, virando de um lado para outro na cama, suando muito, e começando a experimentar uma dor intensa. Pela manhã, começou a sofrer um ataque cardíaco maciço. Partes

do corpo ficaram dormentes e paralisadas. Ele caiu no chão, e pela sua força de vontade conseguiu rastejar até a porta, e gritou por socorro. Estendido ali, teve

a experiência de morrer. Subitamente, tudo parecia tranquilo. Podia se ver atravessando o lago distante. Pensou: "Então morrer é assim." Foi nesse instante que compreendeu

que não tinha medo de morrer, que na verdade vivera com medo da vida! Naquele momento, percebeu que a própria vida era o verdadeiro desafio. E tomou a decisão de

viver. Reuniu o pouco de energia que ainda lhe restava, estendeu o braço P para pegar alguma relva. Como um foco total, levantou lentamente a relva até o nariz.

Mal podia sentir qualquer coisa. No momento em que cheirou a relva, a dor voltou, e ele teve certeza que continuava vivo. Continuou a lutar.

Quando o pessoal da equipe técnica o encontrou, todos ficaram 'convencidos de que ele morreria. Suas expressões e seus comentários levaram Martin a questionar

sua própria capacidade de sobre'viver. Começou a perder as forças. Compreendendo que não havia tempo a perder, o piloto principal do filme arriscou a própria vida,

Noando de lado contra ventos de trinta e quarenta nós, para levá-lo hospital na cidade. Ao chegar, ele foi posto numa maca e conduzido à sala de pronto-socorro, onde continuou a receber mensagens ;bliminares e ostensivas de que ia

morrer. Tornava-se mais fraco a momento que passava. E foi então que Janet apareceu. Ela fora formada apenas de que o marido sofrera um infarto, mas os médicos lhe

falaram agora sobre a gravidade de seu estado. Janet recuse a aceitar como um fato inevitável. Sabia que Martin precisava de força; sabia também que precisava romper o padrão de medo marido, além do seu próprio. Entrou em ação no mesmo instante conseguiu tudo com uma única declaração. Quando Martin viu os olhos, ela exibiu um sorriso jovial, e disse:

- É apenas um filme, meu bem! É apenas um filme!

Martin disse que nesse instante soube que ia sobreviver, e cou a ficar curado. Que grande metáfora! De repente, o problema já não parecia tão grave -era algo que ele

podia controlar. "Não é a pena ter um infarto por causa de um filme" - essa era a

298

ANTHONY ROBBINS

mensagem implícita, mas creio que, subliminarmente, a metáfora era ainda mais profunda. Afinal, a dor que você experimenta quando faz um filme nunca dura. Não é

real, e em algum momento o diretor vai gritar "Corta!" O uso por Janet dessa brilhante interrupção de padrão, essa única metáfora, ajudou Martin a mobilizar seus

recursos, e até hoje ele acredita que salvou sua vida.

As metáforas não apenas nos afetam como indivíduos; afetam também nossa comunidade e o mundo. As metáforas que adotamos culturalmente podem talhar nossas percepções

e ações... ou falta de ação. Nas últimas décadas, com o advento das missões lunares, começamos a adotar a metáfora da "Espaçonave Terra". Embora essa metáfora parecesse

sensacional, nem sempre funcionou bem na criação de uma reação emocional para lidar com os desafios ecológicos. Por quê? É difícil se tornar emocional em relação

a uma espaçonave; é uma coisa dissociada. Compare isso com os sentimentos criados pela metáfora "Mãe Terra". Você não se sente diferente em proteger sua "mãe", em

vez de manter limpa uma "espaçonave"? Os pilotos e marinheiros muitas vezes descrevem seus aviões ou navios como lindas mulheres. Dizem que "Ela é uma beleza". Por

que não dizem "Ele é uma beleza"? Porque provavelmente seriam muito mais bruscos com o avião ou navio se o imaginassem como um cara enorme e gordo chamado Joe, em

vez de uma princesa esguia e sedutora deslizando pelo ar ou mar.

Usamos metáforas constantemente durante a guerra. Qual foi o nome dado à primeira parte da operação na Guerra do Golfo Pérsico? Antes da guerra ser declarada, era

chamada de "Operação Escudo do Deserto". Mas assim que foi dada a ordem de combate, a Operação Escudo do Deserto tornou-se "Tempestade no Deserto". Pense em como

essa mudança de metáfora mudou o significado da experiência para todos. Em vez de defender o resto dos árabes de Saddam Hussein, nas palavras do General Norman Schwarzkopf,

as tropas tornaram-se a "tempestade da liberdade", expulsando do Kuwait as forças iraquianas de ocupação.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

"Uma cortina de ferro desceu pelo continente." - WINSTON CHURCHILL

Pense na mudança radical na Europa Oriental nos últimos anos. A "Cortina de Ferro" foi uma metáfora que moldou a experiência pós-Segunda Guerra Mundial durante décadas.

O Muro de Berlim serviu como um símbolo físico para a imponente barreira que dividia a Europa. Quando o Muro de Berlim caiu, em novembro de 1989, mais do que apenas um muro de pedra foi derrubado. A destruição desse símbolo proporcionou uma nova metáfora, que mudou as convicções de milhões de pessoas sobre o que era possível acontecer em suas vidas. Por que as pessoas se divertiram tanto em demolir um muro velho, quando havia tantos portões por onde poderiam passar? Porque derrubar o muro foi uma metáfora universal para as possibilidades, liberdade, e a superação de barreiras.

AJUSTE A PALAVRA AO FATO

consciência do vasto poder contido em metáforas inclui saber mo usá-las num contexto apropriado. O desafio é que muitas ssoas têm metáforas que as ajudam no trabalho, mas criam pro

s em casa. Conheço uma advogada que se descobriu tentando licar em casa as mesmas metáforas antagônicas que lhe serviam bem no trabalho. O marido iniciava uma conversa

absolutamen inocente, e um momento depois tinha a sensação de que era uma temunha sendo reinquirida no tribunal! Isso não dá certo num ionamento pessoal, não é mesmo?

Ou vamos supor que alguém um policial com plena dedicação. Se não for capaz de se deslida seu trabalho ao chegar em casa, não acha que poderia se ter sempre alerta

à violação das normas por outras pessoas?

Um dos melhores exemplos de uma metáfora imprópria é a de homem tão dissociado que a esposa e os filhos não sentiam qualligação com ele. Ressentiam-se por ele nunca

expressar seus deiros sentimentos, e do fato de que parecia estar sempre diri-

299

300

ANTHONY ROBBINS

gindo-os. Sabe qual era a sua profissão? Ele era um controlador de tráfego aéreo! No trabalho, tinha de se manter neutro. Mesmo que houvesse uma emergência, precisava

manter a voz absolutamente calma, a fim de não alarmar os pilotos que orientava. Essa atitude dissociada era admissível na torre de controle, mas não dava certo

em casa. Tome cuidado para não levar as metáforas que são apropriadas em um contexto, como o ambiente em que você trabalha, para outro contexto, como o relacionamento

com sua família ou amigos.

Quais são algumas das metáforas que as pessoas usam para seus relacionamentos pessoais? Há quem chame a pessoa com quem mantém um relacionamento de "o velho", ou

"a megera". Outros chamam de "o ditador", ou "a carcereira". Uma mulher até chamava o marido de "Príncipe das Trevas"! Quais são algumas alternativas mais fortalecedoras?

Muitas pessoas chamam o cônjuge de "paixão", a "metade melhor", "parceira na vida", "companheira de equipe", "alma gêmea". Por falar nisso, até a mudança de uma

ligeira nuance de uma metáfora mudará a maneira como você percebe o relacionamento. Você pode não se sentir arrebatado por uma "parceira", mas com certeza se sentiria por uma "paixão".

TUDO O QUE EU QUERO DE NATAL...

Um dos meus amigos, que obviamente não tem filhos, costumava chamar as crianças de "diabinhos". Enquanto ele manteve essa metáfora, dá para imaginar como as crianças

reagiam à sua pessoa, não é mesmo? Recentemente, porém, ele assumiu um emprego de Papai Noel numa loja de departamentos vários de nós insistimos para que o fizesse

- e teve de aceitar que centenas de "diabinhos" sentassem em seu colo. Essa experiência proporcionou-lhe uma visão totalmente nova das crianças, e mudou sua metáfora

para sempre. Agora, ele chama as crianças de "ursinhos"! Acha que isso mudou a maneira como ele sente? Claro que sim! Chamar seus filhos de "pirralhos" não o deixa

com vontade de cuidar deles. Procure a metáfora apropriada que o apóie ao lidar com seus filhos... e lembre-se de que as crianças escutam tudo, aprendem com você.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 301

Acha que as metáforas que você usa na representação de seu relacionamento, para si mesmo e para os outros, pode afetar a maneira como se sente, e o jeito como se

relaciona? Pode apostar que sim! Uma mulher que compareceu a um seminário de Encontro com o Destino sempre se referia ao marido como "aquele tolo com quem estou

casada". Notei que o marido, ao se referir a ela, sempre a chamava de "o amor" de sua vida, sua "melhor metade", ou sua "dádiva de Deus". Quando ressalttei isso para

a mulher, ela ficou chocada, porque é muito afetuosa, e não percebera como uma metáfora adotada de forma indiferente podia ser tóxica. Juntos, selecionamos metáforas

mais apropriadas para seu relacionamento com o marido.

Uma das metáforas globais mais fortalecedoras, que me ajudou longo de tempos difíceis, é uma história partilhada por muitos adores no campo do desenvolvimento pessoal.

É a história simples de um operário de cantaria. Como ele faz para partir um bloco 'gantesco? Começa com um martelo grande, e bate na pedra com a força de que é capaz.

Na primeira vez em que bate, não há _ alquer arranhão, não sai nenhuma lasca - absolutamente nada. bate de novo, e outra vez... cem, duzentas, trezentas vezes, sem r nenhum arranhão.

" Depois de todo esse esforço, é impossível que o bloco não aperte nenhuma rachadura, mas ele continua a bater. As pessoas às vezes passam, e riem dele, por

persistir, quando é óbvio que suas

as não surtem qualquer efeito. Mas ele é muito inteligente. Sabe e só porque não se vê resultados imediatos das ações atuais, isso significa que não se estaja fazendo

progresso. Ele continua a "er, em diferentes pontos da pedra, muitas e muitas vezes, até que algum momento - talvez quando ele chega a seiscentas ou setas batidas,

talvez na milésima - a pedra não apenas é lascadas literalmente se parte ao meio. Foi aquele único golpe que 'u a pedra? Claro que não. Foi a constante e contínua

pressão 'cada ao desafio. Para mim, a aplicação sistemática da disciplina CANI! é o martelo que pode partir qualquer pedra que esteja usando o caminho do seu progresso.

" Anos atrás, um dos meus primeiros mentores, Jim Rohn, aju-me a encarar a vida de uma nova maneira, ao pensar em terda metáfora das estações. Muitas vezes, quando as coisas se

302

ANTHONY ROBBINS

tornam desoladoras, as pessoas pensam: "Isso vai durar para sempre." Em vez disso, eu digo: "A vida tem suas estações, e estou no inverno agora." O melhor de tudo,

se você adotar essa metáfora: o que sempre se segue ao inverno? A primavera! O sol aparece, você não se sente mais congelado, e de repente pode plantar novas sementes.

Começa a perceber toda a beleza da natureza, vida nova e crescimento. Depois, vem o verão. Faz calor, você cuida de suas plantinhas, protege-as para que não fiquem

queimadas. O, outono em seguida, quando você pode colher suas recompensas. s vezes não dá certo-uma tempestade de granizo destrói sua colheita. Mas se você confia

no ciclo das estações, sabe que terá outra chance.

Um grande exemplo do poder da metáfora de transformar a vida de uma pessoa foi apresentado por um homem em um de meus seminários do Encontro com o Destino. Seu apelido

era "Maestro". (Sempre peço às pessoas para escolherem um nome que seja uma metáfora da maneira como querem ser tratadas durante o fim de semana.

Até mesmo esse

exercício simples pode criar algumas mudanças interessantes nas pessoas, ao começarem a corresponder a seu novo "rótulo". Você não acha que agiria diferente se seu

nome fosse "Raio", "Amor", "Dançarino", ou "O Mago"? Maestro era um homem maravilhoso, com quase oitenta quilos de excesso de peso. Enquanto eu trabalhava com ele,

ficou evidente que associava ser gordo a ser espiritual. Sua convicção era a de que se alguém tinha um grande excesso de peso, só as pessoas espirituais o procurariam,

porque seriam as únicas que não se sentiriam repelidas pela gordura. As pessoas sincera tentariam fazer contato; as superficiais, não-espirituais, se mostrariam

tão repelidas que nunca teria de lidar com elas. Ele comentou:

- Sei que isso não faz o menor sentido, mas sinto que é real: se você é gordo, então é espiritual. Afinal, pense em todos os gurus gordos do mundo. Acho que Deus

ama os gordos.

Ao que eu respondi:

- Acho que Deus ama todo mundo... mas o que ele faz com os gordos é metê-los num espeto, e assá-los no fogo do inferno! Você devia ter visto a cara do homem! Claro

que não acredito nisso, mas era uma grande interrupção de padrão, que criava uma imagem bastante intensa em sua cabeça. Perguntei-lhe em seguida:

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

303

- Como é seu corpo?

- Não é nada, apenas um veículo. - Um veículo de qualidade?

- Não importa que seja um veículo de qualidade, desde que o leve até lá.

Era evidente que havia necessidade de uma mudança de metáfora. Ele já era um lindo ser espiritual, por isso ajudei-o a adotar uma nova metáfora, em consonância com

suas convicções. Indaguei como trataria seu corpo se compreendesse que não era apenas um veículo para transportá-lo, mas era na verdade o templo de sua alma. Nesse momento, ele balançou a cabeça, e deu para perceber que acreditava sinceramente que seu corpo era isso. Com uma simples alteração de percepção, ele efetuou todas as mudanças necessárias em suas regras inconscientes sobre o que comer, quando comer, como comer, e como tratar seu corpo, naquele momento. Uma táfora global mudou praticamente tudo o que ele sempre pensava sobre seu corpo. Como você trataria um templo? Meteria lá dentro enormes quantidades de alimentos gordurosos? O senso de reverência por seu corpo o transformou Maestro. No momento em que escrevo sua história, transcorreram seis meses desde seu comparecimento ao seário, e ele já perdeu sessenta quilos pela simples adoção dessa áfora, vivendo de acordo todos os dias. Tornou-se a metáfora usual, que molda seu pensamento e ações. Agora, ao fazer compras num supermercado, ele se pergunta: "Eu poria isto num templo?" De vez em quando, muito raramente, quando se descobre no arredor do supermercado que contém todas as comidas perniciosas que antes costumava consumir, ele imagina seu corpo num esboço do inferno, e é o suficiente para fazê-lo sair dali. Ele também costumava ouvir música tão alto que todos ao seu redor receavam que acabaria estourando os tímpanos. Agora, nem o escuta a mesma música, e explica:

- Preciso cuidar do meu templo.

Ficou patente agora o incrível poder das metáforas globais para fazer quase todas as áreas de sua vida ao mesmo tempo?

304 ANTHONY ROBBINS

A METAMORFOSE DE LAGARTA PARA BORBOLETA

Um dia, quando meu filho Joshua tinha seis ou sete anos, chegou em casa num choro histérico, porque um dos seus amigos caíra de um brinquedo no recreio da escola

e morrera. Sentei com Josh, e disse:

- Querido, sei como se sente. Está com saudade dele, e deve mesmo ter esses sentimentos. Mas deve também compreender que se sente assim porque é uma lagarta.

- Como?

Eu já conseguira romper um pouco o seu padrão. - Está pensando como uma lagarta.

Ele perguntou o que isso significava.

- Há um momento em que a maioria das lagartas pensa que morreu. Acha que a vida acabou. Quando isso acontece?

- Quando aquela coisa começa a se enrolar em torno delas. - Isso mesmo. Logo toda a lagarta fica envolta pelo casulo. E quer saber de uma coisa? Se você abrisse

o casulo, descobriria que a lagarta não está mais ali. Há apenas uma papa, uma substância viscosa. E a maioria das pessoas, inclusive a lagarta, pensa que é a morte.

Na verdade, porém, está apenas começando a transformação. Está me entendendo? É passar de uma coisa para outra. E não demora muito a virar o quê?

- Uma borboleta! - respondeu Josh.

- As outras lagartas pequenas no chão podem ver que aquela lagarta se transformou numa borboleta?

- Não.

- E o que uma lagarta faz quando sai do casulo?
 - Voa.
 - Isso mesmo, Josh. Sai do casulo, a luz do sol seca as asas, e começa a voar. É ainda mais linda do que antes, quando era uma lagarta. E é mais livre ou menos livre?
 - Muito mais livre.
 - Acha que vai se divertir mais?
 - Claro... tem menos pernas para se sentir cansada.
 - Exatamente, Josh. Não precisa mais de pernas, pois tem asas. Acho que seu amigo agora tem asas. Não cabe a nós decidir quando alguém se torna uma borboleta. Achamos

que é errado, mas creio que

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 305

Deus tem uma noção melhor do momento certo. Agora é inverno, e você gostaria que fosse verão, mas Deus tem um plano diferente. Às vezes temos simplesmente de confiar

que Deus sabe como fazer as borboletas melhor do que nós. E quando somos lagartas, às vezes nem sequer percebemos que as borboletas existem, porque estão acima de

nós... mas talvez devêssemos sempre lembrar quê estão lá.

Joshua sorriu, deu-me um abraço apertado, e disse: - Aposto que ele é uma linda borboleta.

As metáforas podem mudar o significado que você associa a qualquer coisa, mudar aquilo a que você vincula dor e prazer, e transformar sua vida de forma tão eficaz

quanto transforma sua linguagem. Selecione-as com todo cuidado, selecione com inteligência, selecione para que aprofundem e enriqueçam sua experiência de vida, e

a das pessoas com quem se importa. Torne-se um "detetive das metáforas". Sempre que ouvir alguém usar uma metáfora que acarreta limitações, trate de interferir,

rompa seu padrão, e ofereça uma nova. Faça isso pelos outros, e faça também por si mesmo.

Experimente o seguinte exercício:

1. O que é a vida? Escreva as metáforas que você já escolheu: "A vida é como..." O quê? Projete tudo em que puder pensar, porque é bem provável que tenha mais de uma

metáfora para a vida. - Quando se encontrar num estado de aridez, provavelmente dirá que uma batalha ou uma guerra, e quando se sentir num bom estado, vez pense que

é uma dádiva. Anote tudo. Depois, faça uma revisão de sua lista, e pergunte a si mesmo: "Se a vida é isso e aquilo, o que isso significa para mim?" Se a vida é sagrada,

o que isso significa para mim? Se a vida é um sonho, o que isso significa para mim? O mundo inteiro é um palco, o que isso significa para mim? Cada uma das suas metáforas

o fortalece, e ao mesmo tempo o limita. "O mundo inteiro é um palco" pode ser sensacional porque significa que se pode sair por aí, fazer uma diferença, ser ouvido.

Mas também é significar que você é alguém que está sempre representando, vez de partilhar seus verdadeiros sentimentos. Portanto, analise as metáforas que pôs à sua

disposição. Quais são as vantagens e desvantagens? Que novas metáforas pode aplicar à sua vida, a fim de sentir mais feliz, livre e fortalecido?

306

2. Faça uma lista de todas as metáforas que vincula a relação ou casamento. Estão fortalecendo-o ou enfraquecendo-o? Lembre-se de que só a percepção consciente pode transformar suas metáforas, porque seu cérebro começa a dizer: "Isso não funciona... isso é ridículo!" E você pode adotar uma nova metáfora com facilidade.

A beleza dessa tecnologia é a sua simplicidade.

3. Escolha outra área de sua vida que mais lhe cause impacto - pode ser sua atividade profissional, seus pais, seus filhos, sua capacidade de aprender - e descubra

suas metáforas para essa área. Escreva essas metáforas, e analise seu impacto. Escreva: "Aprender é como brincar." Se estudar é como "arrancar dentes", você pode

imaginar a dor que está proporcionando a si mesmo! Essa pode ser uma boa metáfora para mudar - e mudar agora! Mais uma vez, verifique as consequências positivas

e negativas de cada uma de suas metáforas. Explorá-las pode criar novas opções para sua vida.

4. Crie metáforas novas e mais fortalecedoras para cada uma dessas áreas. Decida que daqui por diante você vai pensar na vida como quatro ou cinco coisas novas para

começar, no mínimo. A vida não é uma guerra. A vida não é um teste. A vida é um jogo, a vida é uma dança, a vida é sagrada, a vida é uma dádiva, a vida é um piquenique

- qualquer coisa que crie e intensidade emocional mais positiva para você.

5. Finalmente, decida que você vai viver com essas metáforas novas e fortalecedoras pelos próximos trinta dias.

Convido-o a permitir que a radiância de suas novas metáforas o façam sentir que "flutua pelo ar", até alcançar a "Nuvem Nove". Enquanto você se encontra "por cima

do mundo", pode olhar para baixo e se sentir satisfeito, sabendo que a quantidade de alegria que experimenta neste momento é apenas "a ponta do iceberg". Assuma o

controle de suas metáforas agora, e crie um novo mundo para si mesmo: um mundo de possibilidades, de riqueza, de maravilha e alegria.

Agora que você dominou a arte criativa de elaborar metáforas, transformar vocabulário e fazer perguntas fortalecedoras, está pronto para controlar...

ANTHONY ROBBINS

11

AS DEZ EMOÇÕES DE PODER

"Não pode haver transformação das trevas em luz e da apatia em movimento sem emoção." - CARL JUNG

U GOSTARIA DE APRESENTÁ-LO a um sujeito chamado Walt. É um ser humano bom e decente, que sempre tenta fazer a coisa certa. Reduziu sua vida a uma ciência: tudo no

lugar apropriado, e ordem correta. Nos dias úteis, ele se levanta exatamente às seis e ia, toma um banho de chuveiro e faz a barba, toma um café, pega lancheira

com o sanduíche de salsichão e biscoitos, sai correndo pela porta às sete e dez, passa quarenta e cinco minutos no trânsito. chega à sua escrivaninha às oito horas, onde

senta para fazer o mesmo trabalho que vem realizando há vinte anos.

As cinco horas da tarde vai para casa, abre uma "geladinha", e pega controle remoto da TV. A esposa chega em casa uma hora depois, os dois comem as sobras, ou põem

uma pizza no forno de micros. Depois do jantar, ele assiste ao noticiário da TV enquanto a sa dá banho no filho, e o leva para a cama. Não mais tarde que e e meia, ele já está na cama. Dedicar os fins de semana a trabalhar uintal, manutenção do carro, e dormir. Walt e sua nova esposa escasados há três anos. Ele pode não descrever o relacionamento como do pela paixão", mas é tranqüilo... embora ultimamente paretir muitos dos mesmos padrões de seu primeiro casamento.

308 ANTHONY ROBBINS

Você conhece alguém que seja parecido com Walt? Talvez seja alguém que conhece intimamente... alguém que nunca sofre as profundezas da angústia e desânimo, mas que também nunca se deleita com os auges de paixão e alegria. Já ouvi dizer que a única diferença entre a rotina e a sepultura é se manter de pé ou deitado. Há mais

de um século, Emerson comentou que "a massa dos homens leva vidas de tranqüilo desespero". Ao nos aproximarmos do próximo século, essa frase, infelizmente, se torna

mais aplicável do que nunca. Se há uma coisa que tenho notado nas incontáveis cartas que recebi desde que escrevi Poder sem limites, é a prevalência absoluta desse

tipo de dissociação na vida das pessoas - algo que simplesmente "aconteceu" por seu desejo de evitar a dor - e a ânsia com que aproveitam uma oportunidade de se

sentirem mais vivas, mais apaixonadas, mais elétricas. Pela minha perspectiva, viajando pelo mundo inteiro, conhecendo centenas de milhares de pessoas, todos parecemos

compreender instintivamente o risco da "linha reta" emocional, e procuramos desesperados por meios de estimular de novo nossos corações.

Muitas pessoas sofrem da ilusão de que as emoções escapam por completo a seu controle, que são algo que ocorre espontaneamente, em reação aos eventos em nossas vidas.

Muitas vezes tememos as emoções, como se fossem vírus que nos atacam quando somos mais vulneráveis. Às vezes pensamos nelas como "primas inferiores" de nosso intelecto,

e descontamos sua validade. Ou presumimos que as emoções afloram em reação ao que os outros nos dizem ou fazem. Qual é o elemento comum em todas essas convicções

globais? É o conceito equivocado de que não temos controle sobre essas coisas misteriosas chamadas emoções.

Pela necessidade de evitar sentir certas emoções, as pessoas se empenham em esforços enormes, até mesmo ridículos. Recorrem às drogas, álcool, comer demais, o jogo,

caem em depressões debilitantes. A fim de evitar "magoar" uma pessoa amada (ou serem magoadas) suprimem todas as emoções, acabam como andróides emocionais, e ao

final destroem todos os sentimentos de conexão que os uniu em primeiro lugar, assim devastando aquele que mais amam.

Creio que há quatro meios básicos pelos quais as pessoas lidam com as emoções. Qual desses você usou hoje?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 309

| | | | | | | | |
|----------|-----|-----------|---|-----------|-----|----------------------|-----|
| ' 1 | . | ... | . | . | ..' | .. | .. |
| • -1 - | | • • • - • | | • • - | | • | |
| 1 ~ •• | | • • - • | | • • • . + | | m •. | |
| • '+ • w | | • • - | | • | | • w | • - |
| + | I • | • • '• | | f. w | | '~. T. 1• ' W' - í • | -+1 |

310
ANTHONY ROBBINS
você pode imaginar, essa é uma armadilha das mais mortíferas. 1 Devemos evitar isso a qualquer custo, porque se transforma numa profecia inevitável, em que a pessoa acaba fazendo um investimento em se sentir mal, numa base regular... e assim se torna mesmo acuada. Um meio muito mais poderoso e saudável de lidar com as emoções que julgamos dolorosas é compreender que servem a um propósito positivo, e que representa...
4. Aprendizado e Uso. Se quer que sua vida realmente se desenvolva, deve fazer com que as emoções trabalhem por você. Não pode escapar delas; não pode desligá-las; não pode banalizá-las, ou se iludir sobre seu significado. Também não pode permitir que controlem sua vida. As emoções, mesmo aquelas que parecem dolorosas a curto prazo, são na verdade como uma bússola interna, que o aponta na direção das ações que deve efetuar para alcançar seus objetivos. Sem saber como usar essa bússola, você ficará para sempre à mercê de qualquer tempestade psíquica que soprar.
Muitas disciplinas terapêuticas começam com a pressuposição equivocada de que as emoções são nossas inimigas, ou que o bem-estar emocional está enraizado em nosso passado. A verdade é que podemos

passar do choro ao riso num instante, se o padrão de nosso foco mental e fisiologia for interrompido com força suficiente. A psicanálise freudiana, por exemplo, procura pelos "segredos profundos e sombrios" em nosso passado para explicar as dificuldades atuais. Mas todos sabemos que qualquer coisa que você procura continuamente, acabará encontrando. Se procura pelos motivos por que seu passado prejudicou seu presente, ou por que se sente tão "amarrado", o cérebro vai atendê-lo, fornecendo referências para apoiar seu pedido, e gerar as emoções negativas apropriadas. Seria muito melhor adotar a convicção global de que "seu passado não representa seu futuro"!

O único meio eficaz de usar suas emoções é compreender que todas lhe servem. Você deve aprender com suas emoções, e usá-las para criar os resultados que deseja, a fim de ter uma qualidade de vida melhor. As emoções que você outrora considerava negativas são apenas um chamado à ação. Na verdade, em vez de chamá-las de emoções negativas, daqui por diante, neste capítulo, diremos que são Sinais de Ação. A partir do momento em que você estiver familiarizado com cada sinal e sua mensagem, as emoções deixam de ser suas ini-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 311

migas, tornam-se aliadas. Passam a ser suas amigas, mentoras, treinadoras; começam aguiá-lo através dos altos mais fascinantes da vida, e também das profundezas mais desmoralizantes. Aprender a usar esses sinais o liberta de seus medos, e permite experimentar todas as riquezas de que os seres humanos são capazes. Para chegar a esse ponto, porém, você deve mudar suas convicções globais sobre o que são as emoções. Não são predadoras, substitutos para a lógica, ou produtos dos caprichos de outras pessoas. São Sinais de Ação, tentando guiá-lo para a promessa de uma qualidade de vida melhor.

Se você se limita a reagir às suas emoções através de um padrão de abstenção, perderá a mensagem valiosa que elas têm a lhe oferecer. Se continuar a perder a mensagem, e deixar de controlar as ç emoções no momento em que aparecem, elas se transformarão em crises profundas. Todas as nossas emoções são importantes e valiosas nas quantidades, momentos e contextos apropriados.

Compreenda que as emoções que está sentindo neste exato momento constituem uma dádiva, uma orientação, um sistema de apoio, ' um chamado à ação. Se você suprime suas emoções, e tenta bani-las de sua vida, ou se as amplia e permite que assumam o controle de tudo, então está esbanjando um dos recursos mais preciosos da vida.

Mas qual é a fonte das emoções? Você é a fonte de todas as suas 'emoções, é você quem as cria. Muitas pessoas acham que devem esperar por determinadas experiências, a fim de sentirem as emoções que desejam. Por exemplo, não se concedem permissão para se sentirem amadas, confiantes ou felizes, a menos que seja atendido conjunto

específico de expectativas. Estou aqui para lhe dizer ue você pode sentir qualquer coisa que quiser, em qualquer momento. Nos seminários que promovo perto de minha casa, em Del Mar, ifórnia, criamos uma âncora divertida para nos lembrar quem é Imente responsável por nossas emoções. Esses seminários são reados num refinado hotel

de quatro estrelas, o Inn EAuberge, que i à beira do mar, e próximo da estação ferroviária. Cerca de quatro es por dia, pode-se ouvir o apito do trem na passagem.

Alguns icipantes do seminário irritavam-se com a interrupção (lembrede que eles ainda não conheciam o Vocabulário Transformacional!), por isso decidi que aquela

era a oportunidade perfeita para transfrustração em diversão; e declarei:
312

ANTHONY ROBBINS

- Daqui por diante, vamos celebrar sempre que ouvirmos o trem apitar. Quero saber até que ponto podem se sentir bem ao ouvirem o trem. Estamos sempre esperando que

apareça a pessoa certa, ou a situação certa, antes de nos sentirmos bem. Mas quem determina se é a pessoa ou situação certa? Quando você se sente bem, quem o está

fazendo se sentir bem? Você mesmo! Mas tem uma regra que diz que deve esperar até que A, B ou C ocorra, antes de se permitir sentir bem. Por que esperar? Por que

não estipular uma regra de que vai se sentir maravilhoso sempre que ouvir o apito de um trem? A boa notícia é que o apito do trem provavelmente é mais consistente

e previsível do que a pessoa por cujo aparecimento você espera para se sentir bem!

Agora, sempre que ouvimos o trem passar, há uma enorme exultação. As pessoas se levantam, gritam e aclamam, agem como doidos, inclusive médicos, advogados, executivos,

pessoas que supos tamente eram inteligentes antes de chegarem ali! Enquanto todos tornam a sentar, seguem-se risadas estrondosas. Qual é a lição? Você não precisa

esperar por qualquer coisa ou alguém! Não precisa de nenhuma razão especial para se sentir bem -pode decidir se sentir bem agora, simplesmente porque está vivo, simplesmente porque quer.

Portanto, se você é a fonte de todas as suas emoções, por que não se sente bem durante todo o tempo? É porque as chamadas emoções negativas estão lhe transmitindo

uma mensagem. Qual é a mensagem desses Sinais de Ação? Estão lhe dizendo que tudo o que faz no momento não está dando certo, que o motivo para ter dor é a maneira

como percebe as coisas, ou os procedimentos que usa: em termos mais específicos, a maneira como comunica suas necessidades e desejos às pessoas, ou as ações que realiza.

O que você vem fazendo não produz o resultado que deseja, e deve mudar de curso. Lembre-se de que suas percepções são controladas pelo que focaliza, e pelos significados

que interpreta das coisas. E você pode mudar sua percepção num instante, apenas pela mudança da maneira como usa sua fisiologia, ou se fazendo uma pergunta melhor.

Seus procedimentos incluem o estilo de comunicação. Talvez você esteja sendo muito severo no modo como se comunica, ou talvez seu procedimento nem mesmo comunique suas necessidades, mas fica esperando que as outras pessoas saibam o que precisa. Isso

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

pode criar muita frustração, raiva e mágoa em sua vida. Talvez esse Sinal de Ação de se sentir magoado esteja tentando lhe dizer que precisa mudar sua maneira de

se comunicar, a fim de não voltar a se sentir magoado no futuro. O sentimento de depressão é outro chaorado à ação, dizendo-lhe que precisa mudar a percepção de

que seus problemas atuais são permanentes, ou escaparam ao seu controle. Ou que você precisa iniciar alguma ação física para controlar uma área de sua vida, a fim

de se lembrar que detém o controle.

Essa é a verdadeira mensagem de todos os seus Sinais de Ação. 'Tentam apenas apoiá-lo na ação para mudar a maneira como pensa, mudar a maneira como percebe as coisas,

ou mudar seus procedimentos para se comunicar ou comportar. Esses chamados à ação empara lembrá-lo de que não quer ser como a mosca que insiste bater no vidro da

janela, tentando passar - se não mudar seu tique, nem toda a persistência do mundo dará resultado. Seus

is de Ação estão lhe sussurrando (talvez gritando!), através da ciência de dor, que precisa mudar o que vem fazendo.

SEIS PASSOS PARA O CONTROLE EMOCIONAL

cobri que ao sentir uma emoção dolorosa, há seis passos que se dar, bem depressa, para romper meus padrões limitadores, ntrar o benefício dessa emoção, e me preparar,

a fim de que no o possa extrair a lição da emoção, e eliminar a dor com maior izez. Vamos analisá-los brevemente.

PASSO UM

Identifique o que Você Realmente Sente

soas se sentem às vezes tão sobrecarregadas que nem mesmo o que estão sentindo. Sabem apenas que são "atacadas" por os sentimentos e emoções negativos.

313

314 ANTHONY ROBBINS

Em vez de se sentir sobrecarregado, recue por um momento, e pergunte a si mesmo: "O que estou realmente sentindo neste momento?" Se pensar, a princípio, "Eu me sinto

zangado", faça-se outra pergunta: "Estou realmente me sentindo zangado? Ou é outra coisa? Talvez o que eu sinta de fato seja mágoa. Ou sinto como se tivesse perdido

alguma coisa." Compreenda que um sentimento de mágoa ou de perda não é tão intenso quanto o sentimento de raiva. Só por tirar um momento para identificar o que de

fato sente, e começar a questionar suas emoções, você pode conseguir baixar a intensidade emocional que experimenta, e assim lidar com a situação muito mais depressa, e com maior facilidade.

Se, por exemplo, você diz "Eu me sinto rejeitado neste momento", pode perguntar a si mesmo: "Estou me sentindo rejeitado, ou apenas experimento um sentimento de

separação da pessoa que amo? Estou me sentindo rejeitado, ou desapontado? Estou me sentindo rejeitado, ou um pouco apreensivo?" Lembre-se do poder do Vocabulário

Transformacional de baixar imediatamente sua intensidade. Ao identificar o que de fato sente, você pode baixar a intensidade ainda mais, o que torna muito mais fácil aprender com a emoção.

PASSO DOIS

Reconheça e Aprecie Suas Emoções, Sabendo que o Apóiam

Você nunca quer tornar suas emoções erradas. A idéia de que qualquer coisa que sente pode ser "errada" é uma ótima maneira de destruir a comunicação honesta consigo

mesmo, e também com as outras pessoas. Seja grato por existir uma parte do cérebro que lhe envia um sinal de apoio, um chamado à ação para efetuar uma mudança, em

sua percepção de algum aspecto da vida, ou em suas ações. Se você está disposto a confiar em suas emoções, sabendo que pode não compreendê-las no momento, mas que

cada uma e todas que experimenta existem para apoiá-lo a promover uma mudança posi-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 315

tiva, vai acabar com a guerra que antes travava consigo mesmo. Em vez disso, vai sentir que se encaminha para soluções simples. Tornar uma emoção "errada" raramente

fará com que seja menos intensa. Qualquer coisa a que você resiste, tende a persistir. Cultive o sentimento de apreciação por todas as emoções, e, como uma criança

que precisa de atenção, vai descobrir suas emoções se "acalmando", quase que no mesmo instante.

PASSO TRÊS

Seja Curioso Sobre a Mensagem que a Emoção Está lhe Oferecendo

,embra o poder de mudar estados emocionais? Se você se coloca m estado mental em que sente uma curiosidade genuína para render algo, isto constitui uma interrupção

de padrão imediato a qualquer emoção, e lhe permite descobrir muita coisa a seu respeito. Ficar curioso o ajuda a dominar a emoção, resolver o desao, e evitar que

o mesmo problema ocorra no futuro.

Ao começar a sentir a emoção, fique curioso sobre o que tem mente a lhe oferecer. O que precisa fazer neste momento para elhorar a situação? Se, por exemplo, se

sente solitário, fique Ktrioso, e pergunte: "É possível que eu esteja apenas interpretando a situação de forma equivocada, para significar que estou Azinho, quando

na realidade tenho todos os tipos de amigos? ;deixar que eles saibam que quero visitá-los, não adorariam me tar também? Minha solidão está transmitindo a mensagem

de t-e preciso entrar em ação, me projetar mais, me ligar mais às \$soas?"

Aqui estão quatro perguntas que você pode se fazer para se torcurioso sobre suas emoções:

0 que eu quero realmente sentir?

R,Em que eu teria de acreditar para me sentir da maneira como me sentindo?

316

ANTHONY ROBBINS

O que estou disposto afazer para criar uma solução, e dominar a situação agora?

O que posso aprender com isso?

A ficar curioso sobre suas emoções, você aprenderá distinções importantes sobre elas, não apenas hoje, mas também no futuro.

PASSO QUATRO

Seja Confiante

Seja confiante de que poderá controlar a emoção imediatamente. O meio mais rápido, mais simples, e mais poderoso que conheço para controlar qualquer emoção é lembrar

uma ocasião em que sentiu uma emoção similar, e compreender que você já teve sucesso ao controlar essa emoção antes. Como a controlou no passado, com certeza pode

também controlá-la hoje. A verdade é que, se já teve esse Sinal de Ação antes e foi capaz de agir, você já possui uma estratégia sobre a maneira de mudar seus estados emocionais.

Portanto, pare agora e pense na ocasião em que sentiu as mesmas emoções, e como as tratou de um modo positivo. Use isso como um exemplo, ou como uma lista do que

pode fazer agora para mudar a maneira como se sente. O que você fez no passado? Mudou o que focalizava, as perguntas que se fazia, suas percepções? Ou efetuou alguma

ação diferente? Decida fazer a mesma coisa agora, com a confiança de que dará resultado, como ocorreu antes.

Se você se sente deprimido, por exemplo, e já foi capaz de inverter essa situação antes, pergunte-se: "O que fiz naquela ocasião?" Efetuou alguma ação nova, como

sair para fazer uma corrida, ou deu alguns telefonemas? Depois que definir o que fez no passado, faça as mesmas coisas agora, e descobrirá que os resultados serão similares.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

317 PASSO CINCO

Tenha Certeza de que Pode Controlar Não Apenas Hoje, Mas Também no Futuro
Você quer ter certeza de que poderá controlar essa emoção com facilidade no futuro, contando com um grande plano para isso. Um meio de consegui-lo é simplesmente lembrar

como controlou no passado, e ensaiar como manipular as situações em que esse Sinal de Ação surgirá no futuro. Veja, escute e se sinta controlando a situação com facilidade.

As repetições, com intensidade emocional, criam dentro de você um caminho neural de certeza, que lhe permitirá lidar com esses desafios.

Além disso, anote num pedaço de papel três ou quatro outros meios de mudar sua percepção quando ocorrer um Sinal de Ação, meios para mudar agora como comunica seus

sentimentos e necessidades, ou meios para mudar as ações que adota nessa situação específica.

PASSO SEIS

Fique Animado, e Entre em Ação

Agora que você já terminou os cinco primeiros passos - identifique realmente sentia, apreciou a emoção em vez de combatê-la, ficou curioso sobre o que de fato significava e

a lição que lhe ofereceu - defina como mudar a situação pelo exemplo de estratégias bem-sucedidas no passado para controlar a emoção, e ensaiou como em situações futuras e

adquiriu um senso de certeza - o passo

é óbvio: Fique animado, e entre em ação! Fique animado porque pode dominar com facilidade a emoção e efetuar uma mudança imediata para provar que a controlou. Não fique

empacado nas es limitadoras que experimenta. Expresse-se pelo uso do que

0

318 ANTHONY ROBBINS

ensaiei interiormente para criar uma mudança em suas percepções,; ou ações. Lembre-se de que as novas definições que acabou de fazer mudarão a maneira como se sente

não apenas hoje, mas tam•3 bém como vai lidar com essa emoção no futuro.

Com esses seis passos simples, você pode dominar praticamente qual quer emoção que surgir em sua vida. Se descobrir que vem lidandq com a mesma emoção muitas e muitas

vezes, este método de seis passo, o ajudará a identificar o padrão e mudá-lo num curto período.

Portanto, pratique o uso deste sistema. Como acontece cot qualquer outra coisa nova, a princípio pode parecer um pouco dif cil. Mas quanto mais você o fizer, mais

fácil se tornará o uso, e logó

se descobrirá capaz de navegar pelo que antes julgava como turbu r lências emocionais. Em vez disso, verá um campo livre, com treina, dores pessoais a guiá-lo em

cada passo do caminho, indicando paxá: onde precisa ir, a fim de alcançar seus objetivos.

Lembre-se de que a melhor ocasião para controlar uma emoção é o momento em que começa a senti-la. E muito mais difícil inter-1 romper um padrão emocional depois

que se torna plenamente de•+, senvolvido. Minha filosofia é "Mate o monstro enquanto ainda

pequeno". Use esse sistema depressagassim que o Sinal de Ação se., manifestar, e se descobrirá capaz de controlar num instante virtual-' mente qualquer emoção.

OS DEZ SINAIS DE AÇÃO

Só com os seis passos, você já pode mudar a maioria das emoções. Mas para evitar a necessidade de usar os seis passos, pode ser útil ?, ter uma noção consciente

da mensagem positiva que cada uma das principais emoções ou Sinais de Ação tenta lhe transmitir. Nas páginas seguintes, partilharei com você as dez emoções primárias

que a maioria das pessoas tenta evitar, mas que em vez disso você usará' para entrar em ação.

A leitura dessa lista de Sinais de Ação não lhe dará o domínio instantâneo de suas emoções. Você tem de usar essas noções sistematicamente para colher os benefícios.

Sugiro que releia esta parte s

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR

319

várias vezes, sublinhando as áreas mais significativas para você, e depois anote os Sinais de Ação num cartão que possa levar sempre, lembrando a si mesmo o significado

real da emoção no seu caso e que ação deve encetar para aproveitá-la.

Prenda um desses cartões no quebra-sol de seu carro, não apenas para revisá-lo ao longo dia,

mas também para a possibilidade de ficar retido num engarrafamento e começar a "ferver de raiva", o que lhe permitirá lembrar a si mes':mo da natureza positiva das

mensagens que está recebendo.

Vamos começar pelo chamado à ação mais básica, a emoção de...

DESCONFORTO. Às emoções de desconforto não possuem uma munda carga de intensidade, mas nos incomodam e criam a Benção inoportuna de que as coisas não estão muito bem.

Mensagem:

O tédio, impaciência, apreensão, aflição ou um embaraço brantransmitem a mensagem de que algo não está muito certo. Talvez maneira como você percebe as coisas esteja desviada, ou as ações e efetua não produzem os resultados desejados.

Solução:

É muito simples lidar com as emoções de desconforto:

use as habilidades que você já aprendeu neste livro para mudar estado, fina o que você quer; e

rimore suas ações. Experimente um enfoque um pouco diferente fique se não consegue imediatamente mudar a maneira como te em relação à situação e%u a qualidade dos resultados que obtendo.

mo todas as emoções, se não forem tratadas, os sentimentos sconforto se intensificarão. O desconforto é um tanto doloros a expectativa da possível dor emocional

é muito mais intenque o desconforto que pode sentir no momento. Precisamos r que nossa imaginação pode tornar as coisas dez vezes mais s do que tudo o que podemos

experimentar na vida real. Há ditado no xadrez e nas artes marciais: "A ameaça de ataque r do que o próprio ataque." Quando temos a expectativa de

320

ANTHONY ROBBINS

dor, em particular em níveis intensos, começamos a desenvolver o Sinal de Ação de...

2. MEDO. As emoções de medo incluem tudo, dos níveis mais baixos de preocupação e apreensão à preocupação intensa, ansiedade, pavor, e até mesmo terror. O medo serve

a um propósito, e sua mensagem é simples.

HAGAR O HORRÍVEL

A Mensagem:

O medo é simplesmente a mensagem de que é preciso se preparar para algo que vai acontecer em breve. Nas palavras do lema dos escoteiros, esteja "Sempre alerta".

Precisamos nos preparar para lidar com a situação, ou fazer alguma coisa para mudá-la. A tragédia é que a maioria das pessoas tenta ignorar seu medo, ou se esboja

nele. Nenhum desses meios respeita a mensagem que o medo tenta transmitir, e assim continuará a pressioná-lo, no empenho para que você receba o recado.

Você não vai querer se entregar ao medo e amplificá-lo, passando a pensar no pior que poderia acontecer, e também não quer fingir que não existe.

A Solução:

Análise aquilo de que sente medo, e avalie o que deve fazer para se preparar mentalmente. Calcule que ações precisa efetuar para lidar com a situação da melhor maneira

possível. As vezes fazemos todos

os preparativos que podíamos para alguma coisa; não há mais nada que possamos fazer... mas ainda assim o medo persiste. Esse é o ponto em que você deve usar o antídoto

para o medo: deve assumir '

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

uma decisão de ter fé, sabendo que fez tudo o que podia se preparando para aquilo que teme, e que a maioria dos medos na vida raramente se realiza. Se isso acontecer, você pode experimentar...

3. MÁGOA. Se há uma emoção específica que parece dominar os relacionamentos humanos, tanto pessoais quanto profissionais, é a emoção de mágoa. Os sentimentos de mágoa são geralmente gerados por um senso de perda. Quando as pessoas se sentem magoadas, costumam descarregar nas outras. Precisamos escutar a verdadeira mensagem que a mágoa nos transmite.

A Mensagem:

r. • que temos uma expectativa que não foi correspondida. Muitas vezes esse não acontece (mesmo que você não lhe tenha revelado sua -e cria o sentimento de mágoa.

Solução:

Compreenda que na realidade você pode não ter perdido coisa alguma. Talvez o que precise perder seja a falsa percepção de que essa pessoa está tentando feri-la ou magoá-la.

Talvez a pessoa não perca o impacto de suas próprias ações na sua vida.

f Tire um momento para reavaliar a situação. Pergunte a si mesmo "Houve mesmo uma perda aqui? Ou estou julgando a situação de forma precipitada, e com excessivo rigor?"

Uma terceira solução que pode ajudá-lo a sair de um senso de perda é comunicar, de um jeito elegante e apropriado, seu sentimento de perda à pessoa envolvida. Diga a essa

pessoa: "No outro dia, do aconteceu isso ou aquilo, interpretei de maneira equivocada se significasse que você não se importava, e experimentei um senso de perda.

Pode me esclarecer o que realmente aconteceu?" simples mudança de seu estilo de comunicação, e pelo esclarecimento do que ocorreu de fato, você descobrirá com frequência

que a perda desaparece numa questão de momentos.

;i

322

ANTHONY ROBBINS

Contudo, se a mágoa não for resolvida, muitas vezes é ampliada, e se transforma em...

4. RAIVA. As emoções de raiva incluem tudo, da irritação ligeira à raiva propriamente dita, ressentimento e fúria.

A Mensagem:

A mensagem da raiva é a de que uma norma ou padrão importante que você sustentou por toda a sua vida foi violado por alguém, ou talvez até mesmo por você. (Falaremos

mais a respeito no Capítulo 16, sobre normas.) Quando você recebe a mensagem de raiva, precisa compreender que pode literalmente mudar essa emoção num instante.

A Solução: Você deve 1) Compreender que pode ter interpretado de forma equivocada a situação, que sua raiva por aquela pessoa ter violado suas normas pode ser baseada

no fato de que ela não sabia o que é mais importante para você (embora você ache que ela deveria saber).

2) Compreender que mesmo que uma pessoa viole um de seus padrões, suas normas não são necessariamente as normas "certas", apesar de todo o seu forte sentimento a respeito.

3) Fazer para si mesmo uma pergunta mais fortalecedora, como "A longo prazo, é verdade que essa pessoa realmente se importa comigo?" Interrompa a raiva ao se perguntar:

"O que posso aprender com isso? Como posso comunicar a importância desses padrões que mantenho à pessoa, de uma forma que a leve a querer me ajudar, e não voltar

a violar meus padrões no futuro?"

Por exemplo, se você está com raiva, mude sua percepção -talvez a pessoa não conhecesse realmente suas normas. Ou mude seu procedimento -talvez você não tenha comunicado

de um jeito -

cas as suas reais necessidades. Ou mude seu comportamento - diga à pessoa, com toda fraqueza, por exemplo, "Isto é particular. Por favor, prometa que não vai partilhar

com ninguém; é muito importante para mim".

Para muitas pessoas, a raiva sistemática, ou o fracasso em corresponder às suas próprias normas e padrões, leva à...

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR

323

FRUSTRAÇÃO. A frustração pode vir por muitos caminhos. A qualquer momento em que sentimos que nos encontramos cerca-s por bloqueios em nossas vidas, quando enviamos

um esforço :essante mas não recebemos recompensas, tendemos a sentir a noção de frustração.

Mensagem:

A mensagem da frustração é um sinal animador. Significa que o cérebro acredita que poderia estar se saindo melhor do que no momento. A frustração é muito diferente

do desapontamento, que é sentimento de que existe algo na vida que você quer, mas nunca à alcançar. A frustração, ao contrário, é um sinal bastante positivo. Significa

que a solução para o problema está ao seu alcance, mas tudo o que você fez agora não funciona, e precisa mudar seu atamento para alcançar o objetivo. É um sinal

para você se tornar mais flexível! Como você lida com a frustração?

Solução: Simplesmente. Compreenda que a frustração é sua amiga, e procure novos meios obter um resultado. Como você pode tornar flexível seu enfoque? Obtenha algumas

informações sobre a maneira como lidar com a frustração. Encontre um modelo, alguém que tenha encontrado um de alcançar o que você deseja. Peça informações a essa pessoa

o modo mais eficaz de produzir o resultado que você deseja. Torne-se fascinado pelo que você pode aprender para ajudá-lo a controlar esse desafio, não apenas hoje, mas também no futuro, de maneira que consuma bem pouco tempo ou energia, e que crie a.

Muito mais devastadora do que a frustração, no entanto, é a falta de...

DESAPONTAMENTO O desapontamento pode ser uma emoção bastante destrutiva, se você não lidar com ela o mais depressa possível. O desapontamento é o sentimento devastador de ser

"de uma mão", de que você vai perder alguma coisa para sempre. que o faz se sentir triste ou derrotado em decorrência de espelhos do que recebe é desapontamento.

324

ANTHONY ROBBINS

A Mensagem:

A mensagem que o desapontamento lhe oferece é a de que uma expectativa que você tinha - um objetivo pelo qual se empenhava - provavelmente não vai acontecer, e por isso é tempo de mudar suas expectativas para torná-las mais apropriadas à situação, e iniciar uma ação para alcançar de imediato um novo objetivo. E é essa a solução.

A Solução:

A solução para o desapontamento é:

1) Determinar imediatamente algo que você pode aprender com a situação, a fim de ajudá-lo no futuro a alcançar a própria coisa que você procurava em primeiro lugar.

2) Fixar um novo objetivo, algo que será ainda mais inspirador, e algo para o qual possa fazer um progresso imediato.

3) Compreender que seu julgamento pode ser prematuro. Muitas vezes as coisas com as quais você se desaponta são apenas desafios temporários, muito parecidos com

a história de Billy Joel, no Capítulo 2. Como eu disse, devemos lembrar que os adiamentos de Deus não são negativas de Deus. É possível que você esteja apenas no

que eu chamo de "tempo de espera". As pessoas procuram com frequência o desapontamento ao se fixarem expectativas completamente irrealistas. Se você sair de casa

hoje e plantar uma semente, não pode esperar voltar amanhã para encontrar uma árvore.

4) Uma quarta solução para lidar com o desapontamento é compreender que uma situação ainda não acabou, e desenvolver mais paciência. Faça uma reavaliação completa

do que você realmente quer, e comece a desenvolver um plano ainda mais eficaz para obter os resultados.

5) O antídoto mais poderoso para a emoção de desapontamento é cultivar uma atitude de expectativa positiva sobre o que acontecerá no futuro, independente do que ocorreu no passado.

O supremo desapontamento que podemos experimentar quase

a

sempre se expressa como a emoção de...

7. CULPA. As emoções de culpa, arrependimento e remorso estão 1, entre as emoções que os seres humanos mais evitam na vida, e isso é valioso. São emoções dolorosas

para experimentarmos, mas tatu-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 325

': bém servem a uma função valiosa, que se torna evidente depois que ';; ouvimos a mensagem.

A Mensagem:

A culpa lhe diz que você violou um dos seus padrões mais elevados, e que deve fazer alguma coisa imediatamente para garantir que ;não tornará a violar esse padrão

no futuro. Se está lembrado, eu disse no Capítulo 6 que uma pessoa tem acesso à alavanca quando começa a vincular dor a alguma coisa. Com dor suficiente vincula

a um comportamento, a pessoa acabará por mudá-lo; e a alavanca mais forte é a dor que podemos infligir a nós mesmos. A culpa é p suprema alavanca para muitas pessoas

mudarem um comportamento.

Contudo, algumas tentam lidar com seu sentimento de culpa pela negação e supressão. Infelizmente, isso quase nunca dá certo. A culpa não desaparece; apenas volta mais

forte.

O outro extremo é se entregar e se esbojar na culpa, quando coçamos a aceitar a dor, e experimentamos o desamparo adquirir. Esse não é o propósito da culpa. O designio

é nos levar à ação,

o fim de criar uma mudança. As pessoas não compreendem isso, e de frequência sentem remorso por algo que fizeram um dia, e assim permitem se sentirem inferiores pelo

resto de suas vidas! Essa foi a mensagem da culpa. Existe para garantir que você evite comprometimentos pela certeza de que levarão à culpa, ou, se você já viu seu

padrão, serve para induzir dor suficiente, a fim de que retorne ao compromisso com um padrão superior. Mas depois que tratou comportamento antigo pelo qual se sente

culpado, e foi sincero e temático, siga adiante.

Solução:

Reconheça que você violou mesmo um padrão crítico que defende si mesmo.

uma o compromisso absoluto de que esse comportamento não irá ocorrer no futuro. Ensaie em sua mente como, se tiver de tudo de novo, poderia lidar com a mesma

situação pela qual se sente culpado, de uma maneira coerente com seus padrões pessoais elevados. Ao assumir o compromisso, sem a menor sombra de dúvida, de que nunca

mais permitirá que o comportamento ocorra, tem o direito de se livrar da culpa. Nesse caso, a culpa já terá

326

ANTHONY ROBBINS

servido a seu propósito de levá-lo a um padrão superior no futuro Tire proveito da culpa; não se esboje nela!

Algumas pessoas conseguem derrotar a si mesmas, mental e emocionalmente, porque sempre deixam de corresponder aos padrões que se fixaram, em quase todas as áreas

da vida. Em consequência, a maioria dessas pessoas experimenta um sentimento de...

8. INADEQUAÇÃO. Esse sentimento de desmerecimento ocorre sempre que não conseguimos fazer alguma coisa que deveríamos fazer. O desafio, sem dúvida, é que temos com

frequência uma regra completamente injusta para determinar se somos inadequados ou não; Primeiro, trate de compreender a mensagem que a inadequação está-lhe transmitindo.

A Mensagem:

A mensagem é de que você não possui no momento um nível de habilidade necessária para a tarefa pertinente. Está-lhe dizendo que precisa de mais informação, compreensão, estratégias, instrumentos ou confiança.

A Solução:

1) Pergunte a si mesmo: "É de fato uma emoção apropriada para eu: sentir nesta situação? Sou mesmo inadequado, ou tenho de mudar a maneira como percebo as coisas?"

Talvez você tenha se convencido de que, para se sentir adequado, deve sair para a pista de dança e superar Michael Jackson. Esta é provavelmente uma percepção imprópria.

Se seu sentimento é justificado, a mensagem de inadequação é a de que precisa encontrar um meio de fazer algo melhor do que fez antes. A solução, neste caso,

também é óbvia:

2~ Sempre que se sentir inadequado, aprecie o estímulo para melhorá-lo. Lembre-se de que não é "perfeito", e que não precisa ser. Com essa compreensão, você pode

começar a se sentir adequado no momento em que decidir se empenhar em CANI!™ - uma melhoria constante e incessante nessa área.

3) Encontre um modelo - alguém que seja eficaz na área em qual você se sente inadequado - e obtenha algum treinamento dele. 4) O mero processo de decidir dominar essa

área de sua vida, efetuando algum progresso, por menor que seja, transformará uma pessoa á

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

327

é inadequada em alguém que está aprendendo. Essa emoção é crítica, porque quando alguém se sente inadequado, tende a cair na armadilha do desamparo adquirido, e

começa a encarar seu problema como permanente. Você não poderia dizer uma mentira maior a si mesmo. Não é inadequado. Pode ser destreinado ou inábil numa área

específica, mas não é inadequado. A capacidade para a grandeza em qualquer coisa existe dentro de você neste momento.

Quando começamos a sentir que os problemas são permanentes ou difusos, ou que temos mais coisas com que lidar do que podemos imaginar, tendemos a sucumbir às emoções

de...

SOBRECARGA OU SUFOCO. Pesar, depressão e desamparo o passam de manifestações de se sentir sobrecarregado ou sufocado. O pesar acontece quando você sente que não há

nenhum significado fortalecedor para algo que ocorreu, ou que sua vida sofre o pacto negativo de pessoas, eventos ou forças além de seu contro.

As pessoas nesse estado

tornam-se sobrecarregadas, e muitas vezes meçam a sentir que nada pode mudar a situação, que o problema grande demais - é permanente, difuso e pessoal. As pessoas

enchem nessas estados emocionais sempre que percebem seu mundo uma maneira que as faz sentirem que há mais coisas ocorrendo que podem absorver, isto é, o ritmo, a

quantidade ou intensidade sensações parecem sufocantes.

Mensagem:

A mensagem de se sentir sufocado é a de que você precisa reavaliar se é mais importante para você nessa situação. O motivo para se sentir sobrecarregado é o fato de

estar tentando lidar com coisas

e ao mesmo tempo, estar tentando mudar tudo da noite para o dia sentimento de estar sobrecarregado ou sufocado perturba e oí mais as vidas das pessoas do que qualquer

outra emoção da.

loção:

Você deve imediatamente desenvolver um senso de controle sobre sua vida.

Para fazer isso, basta

decidir, entre todas as coisas com que lida em sua vida, qual é a importante para focalizar.

328 ANTHONY ROBBINS

2) Agora, escreva todas as coisas que são importantes para você realizar, e determine uma ordem de prioridade. O simples fato de pô-las no papel lhe permitirá começar

a experimentar um senso de controle sobre o que está acontecendo.

3) Ataque a primeira coisa em sua lista, e continue a agir até dominá-la. Assim que dominar uma área específica, você começará a desenvolver impulso. Seu cérebro passará a compreender que está no comando, e que não se encontra sobrecarregado, sufocado ou deprimido, que o problema não é permanente, e que você sempre pode encontrar uma solução.

4) Quando sentir que é oportuno se desligar de uma emoção sufocante como o pesar, passe a focalizar o que pode controlar, e compreenda que deve haver algum significado

fortalecedor em tudo aquilo, mesmo que ainda não possa percebê-lo.

Nosso amor-próprio está com frequência vinculado à capacidade de controlar nosso ambiente. Quando criamos um ambiente dentro da mente que tem exigências muito intensas

e simultâneas, é claro que vamos nos sentir sobrecarregados. Mas também temos o poder de mudar isso, focalizando o que podemos controlar e lidar num passo de cada

vez.

É bem provável que a emoção que as pessoas mais temem, no entanto, seja aquele sentimento de isolamento, também conhecido como...

10. SOLIDÃO. Qualquer coisa que nos faz sentir sozinhos, apartados ou separados dos outros pertence a essa categoria. Alguma vez já se sentiu realmente solitário?

Não creio que haja alguma pessoa viva que nunca tenha se sentido assim.

A Mensagem:

A mensagem da solidão é a de que você precisa de uma ligação com as pessoas. Mas o que essa mensagem significa? As pessoas costumam presumir que significa uma ligação

sexual, ou uma intimidade imediata. Depois, sentem-se frustradas, porque ainda se sentem solitárias mesmo depois de alcançarem a intimidade.

A Solução:

1) A solução para a solidão é compreender que você pode se projetar e estabelecer uma ligação imediatamente, acabando com a solidão. Há pessoas interessadas em toda

parte.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

2) Identifique de que tipo de ligação você precisa. Precisa de uma ligação íntima? Talvez precise apenas de uma amizade básica, de alguém para conversar, escutá-lo,

uma pessoa com quem possa rir. Mas tem de identificar quais são as suas verdadeiras necessidades. Quando se sente solitário, um terceiro e poderoso meio de mudar

seu estado emocional é

3) Lembrar a si mesmo que a coisa sensacional em ser solitário é o fato de que significa que "Eu realmente me importo com as pessoas, e adoro ter companhia. Preciso

descobrir que tipo de ligação necessito neste momento, e depois entrar em ação para fazer com que aconteça".

Entre em ação para se projetar e estabelecer uma ligação com al

esta a lista dos dez Sinais de Ação. Como pôde constatar, cada dessas emoções está lhe oferecendo mensagens fortalecedoras, ;uma convocação para mudar suas percepções

falsas e enfraqueedoras, ou seus procedimentos impróprios, isto é, seu estilo de unificação ou ações. Para utilizar plenamente essa lista, lembre-se revisá-la muitas

vezes, e a cada repetição procure e sublinhe as sagens positivas que cada sinal lhe transmite, assim como as ações que poderá usar no futuro. Quase todas as emoções

"nevas" baseiam-se nessas dez categorias, e algumas são híbridas. você pode lidar com qualquer emoção da maneira como analisamos antes: dando os seis passos, tornando-se curioso, e descobrindo o significado fortalecedor que lhe oferece.

"Devemos cultivar nosso jardim." - VOLTAIRE

em sua mente, suas emoções e seu espírito como o supremo. A maneira de garantir uma colheita abundante é plantar sementes como amor, ternura e apreciação, em vez de

sementes como sentimento, raiva e medo. Como pensar nesses Sinais de Ação as ervas daninhas em seu jardim. Uma erva daninha não é um

329

330

ANTHONY ROBBINS

chamado à ação? Está lhe dizendo: "Você tem de tomar uma decisão; precisa arrancar tudo isso, a fim de abrir espaço para o crescimento das plantas melhores e mais saudáveis."

Continue a variar os tipos de plantas que você deseja, e arranque as ervas assim que notá-las.

Deixe-me oferecer dez sementes emocionais que você pode ter em seu jardim. Se cuidar bem dessas sementes, focalizando o sentimento que quer ter cada dia, você vai se

projetar para um padrão grandeza. Essas sementes criam uma vida que floresce e realizam potencial mais elevado. Vamos analisá-las juntos agora, começando que cada

uma dessas emoções representa um antídoto qualquer das emoções "negativas" que você pode ter sentido antes

AS DEZ EMOÇÕES DE PODER

1. AMOR E TERNURA. A manifestação sistemática de amor recebe ser capaz de derreter quase que qualquer emoção negativa à que entra em contato. Se alguém está zangado

com você, você pode com a maior facilidade continuar a amar a pessoa, adotando um convicção básica tão maravilhosa quanto esta que se encontra no livro A Course in Miracles:

toda comunicação é uma reação de amor ou um grito por socorro. Se alguém o procura num estado de raiva ou medo, e você reage sistematicamente com amor e ternura, o estado-

da pessoa acabará por mudar, sua intensidade vai se dissipar.

"Se você pode amar o bastante, poderia se tornar a pessoa mais poderosa do mundo."

- EMMET FOX

2. APREÇO E GRATIDÃO. Creio que todas as emoções mais poderosas são alguma expressão de amor, cada uma dirigida por meios diferentes. Para mim, apreço e gratidão

são duas das emo-

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

331

mais espirituais, expressando através do pensamento e ação meu reconhecimento e amor por todas as dádivas que a vida me concede as pessoas me concederam, que a experiência

me conceber neste estado emocional vai intensificar sua vida mais do que quase todas as outras coisas que conheço. Cultivar isso é cultivada. Viva com uma atitude de gratidão.

URIOSIDADE. Se você quer realmente crescer em sua vida, da a ser tão curioso quanto uma criança. As crianças sabem especular - é por isso que são tão cativantes.

Se você quer o tédio, seja curioso. Se é curioso, nada é uma tarefa; é auto -você quer estudar. Cultive a curiosidade, e a vida se torna um interminável estudo de alegria.

CIUMENTO E PAIXÃO. Excitamento e paixão podem acrestempero a qualquer coisa. A paixão pode transformar qualquer o numa tremenda oportunidade. Paixão é poder desenfreado para

warnossas vidas num ritmo mais rápido do que em qualquer ouocasião anterior. Parafraseando Benjamin Disraeli, o homem só é nde quando age por paixão. Como "obtemos"

paixão? Da mesma eira que "obtemos" amor, ternura, reconhecimento, gratidão e bsidade - decidimos senti-la! Use sua fisiologia: fale mais de ssa, visualize imagens

mais depressa, desloque seu corpo na dírepara onde quer ir. Não se limite a sentar e pensar. Você não pode transbordando de paixão se fica derrotado sobre sua escritivanicom

a respiração superficial, e a língua enrolada.

DETERMINAÇÃO. Todas as emoções acima são valiosas, mas uma que você precisa ter se pretende criar um valor duradouro mundo. Ditará como você lida com as dificuldades

e desafios, desapontamento e desilusões. A determinação significa a difea entre ficar empacado e ser atingido pelo poder de raio do empe. Se você quer emagrecer,

fazer aqueles telefonemas de negócios, dar seguimento a qualquer coisa, "pressionar-se" não vai adianSó terá resultados se entrar num estado de determinação. Todas

s ações derivarão dessa fonte, e passará a realizar automaticae o que for necessário para alcançar seu objetivo. Agir com de-

332

terminação significa tomar uma decisão condizente e congruente, pd qual corta-se qualquer outra possibilidade.

ANTHONY ROBBINS

Com determinação, você pode realizar qualquer coisa. Sem isso, voo está condenado à frustração e desapontamento. Nossa disposição ea fazer o que for necessário,

em agir apesar do medo, é a base da cora gem. E a coragem é a fundação da qual nasce a determinação. A dife rença entre se sentir realizado ou sentir desânimo é

o cultivo do múscu~ lo emocional da determinação. Contudo, apesar de toda a determina à sua disposição, você deve também romper seu padrão e mudar No enfoque. Por

que arremeter contra um muro se você pode desviar À olhos um pouco para a esquerda e encontrar uma porta? Às vezes d determinação pode ser uma limitação; você precisa

cultivar...

6. FLEXIBILIDADE. Se há uma semente importante a plantar par garantir o sucesso, é a capacidade de mudar seu enfoque. Na verde. de, todos esses Sinais de Ação -

essas coisas que você costuma chamar antes de emoções negativas - são apenas mensagens para ser mais flexível! Optar por ser flexível é optar por ser feliz. Ao longo de sua vida, haverá ocasiões em que surgirão coisas que não será capaz de controlar, e a capacidade de ser flexível em suas regras, no significado que atribui as coisas e em suas ações determinará o sucesso ou fracasso a longo prazo, para não mencionar seu nível de alegria pessoal. O junco que se curva sobreviverá ao vento de tempestade, enquanto o poderoso carvalho vai se partir. Se você cultiva, ver todas as emoções acima, então com certeza vai desenvolver...

7. CONFIANÇA. Confiança inabalável é o senso de certeza que todos queremos ter. O único meio pelo qual você pode sistematicamente experimentar confiança, mesmo em ambientes e situações com

uma determinação é o toque de despertar para a vontade humana.

- ANTHONY ROBBINS

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR

333

,que nunca se defrontou antes, é através do poder da fé. Imagine e, finta certeza sobre as emoções que você merece ter agora, em vez de esperar que apareçam espontaneamente

algum dia, no futuro imediato. Quando está confiante, você se torna disposto a experimen

tar a se pôr na linha de frente. Um meio de desenvolver fé e confiança simplesmente praticar o uso. Se eu perguntasse se está confiante e é capaz de amarrar os cordões

de seus sapatos, tenho certeza e poderia me responder com absoluta confiança que sim. Por quê? porque já fez isso milhares de vezes!

Portanto, pratique a confiança, usando-a sistematicamente e ficará espantado com os resultados que vai colher em todas as áreas de sua vida.

A fim de se preparar para fazer qualquer coisa, é indispensável citar a confiança, em vez do medo. A tragédia na vida de muitas pessoas é que evitam fazer as coisas

porque têm medo; sentem-se em relação às coisas com antecedência. Mas lembre-se: a fonte de sucesso para os realizadores eminentes muitas vezes tem sua vigem num conjunto

de convicções acalentadas, para as quais a pessoa não tinha referências! A capacidade de agir com base na fé é o que faz a raça humana progredir.

Outra emoção que você experimentará automaticamente, assim conseguir cultivar todas as anteriores, é a...

ALEGRIA. Quando acrescentei a alegria à minha lista de valores importantes, houve pessoas que comentaram: "Há algo de novo em você. Parece muito feliz." Compreendi

que eu era feliz, o que não informara minha cara sobre isso! Há uma grande diferença ser feliz por dentro, e ser alegre por fora. A alegria intensifica o próprio, torna

a vida mais divertida, e faz com que as pessoas ao seu redor também se sintam mais felizes. A alegria tem o poder de eliminar os sentimentos de medo, mágoa, raiva, frustração

desapontamento, depressão, culpa e inadequação de sua vida. alcançou a alegria no dia em que compreende que não importa esteja acontecendo ao seu redor, não vai

melhorar se você se preocupa com outra coisa que não a alegria.

ter alegre não significa que você é Poliana, ou que encara o através de lentes cor-de-rosa, e se recusa a admitir os desa1 Ser alegre significa que você é excepcionalmente inteligente,

i

334

ANTHONY ROBBINS

porque sabe que se viver a vida num estado de prazer - tão intenso que transmite um senso de alegria às pessoas ao seu redor- pode; ter o impacto para enfrentar

praticamente qualquer desafio que sur~ gir em seu caminho. Cultive a alegria, e não vai precisar de tantos;; Sinais de Ação "dolorosos" para atrair sua atenção!

Facilite para si mesmo se sentir alegre, plantando a semente da..:

9. VITALIDADE É essencial controlar essa área. Se você não cui•' da de seu corpo físico, é mais difícil ser capaz de desfrutar essas' emoções. Cuide para que a vitalidade

física esteja disponível; lem• bre-se de que todas as emoções são dirigidas através de seu corpo: Se está se sentindo emocionalmente indisposto, precisa verificar

elementos básicos. Como está respirando? Quando as pessoas ftcom estressadas, param de respirar, minando sua vitalidade. Aprender a respirar direito é o caminho

mais importante para a boa saúde' Outro elemento crítico para a vitalidade física é garantir que voc8 tenha um nível abundante de energia nervosa.

Como se consegue isso? Compreenda que dia a dia você conso{ me energia nervosa, através de suas ações; e por mais óbvio que isso' possa parecer, precisa descansar

e recarregar. Por falar nisso, por`

quanto tempo você costuma dormir? Se registra regularmente de oito a dez horas de sono, provavelmente está dormindodemais! Seis a sete horas é considerado o ideal

para a maioria das pessoas. Ao contráriá da crença popular, sentar quieto não preserva energia. A verdade

que geralmente é essa a ocasião em que você se sente mais cansado O sistema nervoso humano precisa de movimento para ter energia;; Até certo ponto, consumir energia

lhe proporciona um senso maio de energia. Ao se mover, o oxigênio flui por seu organismo, e esse nível físico de saúde cria o senso emocional de vitalidade, que

pode; ajudá-lo a lidar com qualquer desafio negativo que possa encontra; na vida.* Assim, compreenda que um senso de vitalidade física d urt>

emoção crítica para se cultivar, a fim de controlar praticamente toda= as emoções que surgirem em sua vida, para não mencionar o recurso; crítico de experimentar

uma paixão sistemática.

*Para mais informações sobre o modo de intensificar sua vitalidade física, veja Podei= sem limites, Capítulo 10, "Energia: O Combustível da Excelência".

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

335

Depois que seu jardim estiver repleto dessas emoções poderosas, então você poderá partilhar sua abundância, através da...

10. CONTRIBUIÇÃO. Lembro que há anos, num dos períodos is difíceis de minha vida, eu guiava por uma estrada, no meio da noite. Não parava de me perguntar. "O que

preciso para mudar minha vida?" E de repente me ocorreu uma percepção, acompanhada r uma emoção tão intensa que fui obrigado a parar o carro no acostamento, e escrever uma frase fundamental em minha agenda: 'segredo da vida é dar.' Não conheço outra emoção mais rica na vida do que o senso de em você é como uma pessoa, algo que disse ou fez acrescentou is do que apenas à sua própria vida, que de alguma forma valoria experiência da vida para alguém com quem você se importa, talvez alguém que nem mesmo conhece. As histórias que me covem mais profundamente são sobre as pessoas que seguem a oção espiritual mais elevada de se importar de forma incondicio e agir em benefício dos outros. Quando assisti ao musical Os Miseráveis, fiquei bastante comovido com o personagem Jean Valjean, rque ele era um bom homem, que queria dar muito aos outros. emos cultivar todos os dias esse senso de contribuição, focalido não apenas a nós mesmos, mas também aos outros. Não caia na armadilha, no entanto, de tentar contribuir para os os à sua própria custa -bancar o mártir não vai lhe proporcionou genuíno senso de contribuição. Mas se você pode dar a si smo e aos outros numa escala mensurável que lhe permita saber ;sua vida teve importância, então terá um senso de ligação com ssoas, e um senso de orgulho e amor-próprio que nenhum diiro, realizações, fama ou reconhecimento jamais poderá lhe conr. Um senso de contribuição faz com que toda a vida valha a . Imagine como o mundo seria melhor se todos nós cultivásseDs um senso de contribuição! .Plante essas emoções diariamente, e observe toda a sua vida crescom uma vitalidade com que nunca sonhou antes. Aqui, para sua ão, estão os Dez Sinais de Ação e as Dez Emoções de Poder. Não palavras para enfatizar o suficiente a importância de aprender a k as emoções negativas pelo que são - chamados à ação - e se

336

ANTHONY ROBBINS

empenhar em cultivar as emoções positivas. Lembra do cartão que você criou, no qual escreveu todas as mensagens e soluções que seus Sinais de Ação estão lhe oferecendo?

Consulte-o com frequência, ao '. longo do dia. Ao examiná-lo agora, você pode notar que as emoções positivas são grandes antídotos para os Sinais de Ação. Em outras

1, palavras, se você está sentindo uma emoção de desconforto, então amor . e ternura farão com que a mudança dessa emoção seja muito mais -; simples. Se você se

sente amedrontado, um senso de gratidão apaga essa emoção. Se você sente mágoa, e se torna curioso sobre o que.;Í está acontecendo, isso substitui o senso de mágoa.

Se você sente raiva, e transforma essa intensidade emocional em excitação e paixão dirigidos, pense no que pode realizar! A frustração pode ser rompida pelo uso

da determinação. A culpa desaparece no instante em que você se torna confiante que vai manter seus novos padrões. A inadequação vai embora quando você se sente alegre;

não haverá mais espaço para isso. Um senso de sobrecarga some com um senso de poder pessoal e vitalidade. A solidão se desvanece no momento em que você projeta como contribuir para os outros.

OS DEZ SINAIS DE AÇÃO

AS DEZ EMOÇÕES DE PODER

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10.

DESCONFORTO MEDO

MÁGOA RAIVA FRUSTRAÇÃO DESAPONTAMENTO CULPA INADEQUAÇÃO SOBRECARGA, SUFOCO SOLIDÃO

1. AMOR E TERNURA

2. APREÇO E GRATIDÃO 3. CURIOSIDADE

4. EXCITAMENTO E PAIXÃO 5. DETERMINAÇÃO

6. FLEXIBILIDADE 7. CONFIANÇA 8. ALEGRIA

9. VITALIDADE

10. CONTRIBUIÇÃO

Eu gostaria que você cumprisse agora uma missão que vai associá-lo plenamente aos instrumentos simples e poderosos das emoções.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

337

1) Durante os dois próximos dias, a qualquer momento que sentir uma emoção enfraquecedora ou negativa, siga os seis passos controle emocional. Identifique a que categoria

pertence, e reforce seu valor de lhe transmitir a mensagem de que precisa. Desbrave o que precisa ser mudado são as suas percepções ou as suas. Torne-se confiante, tenha certeza, fique animado.

2) Os Sinais de Ação servem a uma importante função, mas não a preferível se não tivesse de senti-los com tanta frequência? Além Emoções de Poder, cultive as

convicções globais que ajudam a

variar sua experiência das emoções negativas. Por exemplo, elimine o sentimento de abandono (solidão) de minha vida, porque a convicção de que nunca poderia ser realmente

abandonado. Se alguém que eu amo algum dia tentasse me "abandonar", eu simplesmente seguiria a pessoa! (Outras convicções fortalecedoras incluem "Isto também vai passar!";

"O amor é o único imperativo em minha vida; tudo o mais é um dever"; e "Há sempre um jeito, se eu empenhar".)

Utilize essas Emoções de Poder diariamente, e use os seis passos para o controle emocional, a fim de transformar seus Sinais de Ação em ação positiva. Lembre-se: Cada

sentimento que você tem bom ou mau - baseia-se em sua interpretação do que as coisas significam. Sempre que começar a se sentir mal, faça-se esta pergunta: "O que mais

isto pode significar?" É o primeiro passo para obter o controle de suas emoções.

O que espero que você obtenha com este capítulo é uma combinação de todas as suas emoções, e um senso de excitação por elas proporcionam a oportunidade de aprender

alguma coisa para melhorar sua vida, de um momento para outro. Nunca mais irá sentir as emoções dolorosas que são suas inimigas. Todas em para servi-lo, como um sinal

de que é preciso efetuar alguma mudança. Assim que refinar sua capacidade de aproveitar esses sinais de Ação, passará a cuidar deles logo no início, quando ainda pequenos,

em vez de esperar que se transformem em crises proas. Por exemplo, tratará de uma situação enquanto estiver apeaborrecendo-o, em vez de enfurecê-lo... como cuidar do proa de peso quando notar o primeiro quilo extra, em vez de esperar ir quinze quilos além do normal.

12

A MAGNÍFICA OBSESSÃO - CRIAR UM FUTURO IRRESISTÍVEL

"Nada acontece a menos que sonhemos antes." - CARL SANDBURG

OCÊ ESTÁ PRONTO agora para se divertir um pouco? Sente-se disposto a ser criança outra vez, e deixar sua imaginação à solta? er mesmo controlar sua vida, e dela

extrair todo o poder, paixão suco" que sabe que podem ser seus?

Já lhe apresentei uma porção de coisas. Cobrimos uma quantie monumental de material nos capítulos anteriores, a maior paro qual você pode aplicar irrediatamente.

Alguma coisa, porém, rã guardada num canto de seu cérebro, armazenada até chegar omento certo. Trabalhamos juntos para levá-lo à posição de tonovas decisões, decisões

que podem fazer a diferença entre uma a sonhar e uma vida a fazer.

Muitas pessoas sabem o que devem fazer mas nunca fazem. otivo é carecerem do ímpeto que só um futuro irresistível pode orcionar. Este capítulo é a sua oportunidade

de se soltar, e ar no mais alto nível, explorar as possibilidades mais delies, e no processo possivelmente descobrir algo que impulsiosa vida para o nível seguinte.

Vai ajudá-lo a criar energia e lso.

340 ANTHONY ROBBINS

Se você se dedicar à leitura deste capítulo com urna atitude ativa, em vez de passiva, se fizer os exercícios e entrar em ação, então as páginas seguintes o recompensarão

com uma visão para o seu futuro, que

vai atraí-lo como um ímã, através dos momentos mais difíceis. É um capítulo que tenho certeza que você vai adorar, voltando a ele muitas vezes, sempre que precisar

de uma renovada inspiração para sua vida.

Esta é a sua oportunidade de realmente se divertir um pouco, e experimentar sua verdadeira paixão!

O que vou lhe pedir para fazer, nas páginas seguintes, é soltar sua imaginação, esquecer por completo o "bom senso, e agir como se fosse outra vez uma criança -

uma criança que pode literalmen te ter qualquer coisa que quiser, uma criança que só precisa expressar o desejo em seu coração para que se realize no mesmo instante.

Lembra dos contos árabes conhecidos coletivamente como As Mil e Uma Noites? Pode adivinhar qual foi a minha história predileta? Isso mesmo: A Lâmpada de Aladim.

Creio que todos nós, em um momento ou outro, já ansiamos em ter nas mãos essa lâmpada mágica. Tudo o que se precisa fazer é esfregá-la, e um gênio poderoso aparece,

para atender a seus desejos. Estou aqui para lhe dizer que você possui uma lâmpada que não está limitada a três desejos!

Este é o momento para dominar essa força poderosa dentro de você. Depois que decidir despertar esse gigante, nada será capaz de detê-lo na criação de abundância

mental, emocional, física, finan ceira e espiritual, além de suas fantasias mais delirantes. Quer seus sonhos se materializem no mesmo instante, ou só se definam

objetivos impossíveis, devemos suspender o sistènè de convicções sobre o que somos capazes de fazer.

Nunca esquecerei a história verdadeira de um menino que nasceu na pobreza, num bairro miserável de San Francisco, e como seus obje tivos pareciam impossíveis para

todos, exceto para ele. Esse menino er8

fã de Jim Brown, o lendário astro do futebol americano, que na ocasião' jogava no Cleveland Browns. Apesar de afetado pelo raquitismo, ene' decorrência da desnutrição,

e aos seis anos ficar com as pernas perna •; nentemente tortas, com as panturrilhas tão atrofiadas que seu apelidd era "Pernas de Lápis", ele fixou o objetivo de

um dia se tornar um astro, como o seu herói. Não tinha dinheiro para assistir às partidas, e por isso sempre que os Browns jogavam contra os 49ers, o time de Sane

Francisco, ele esperava fora do estádio, até que o pessoal da manuten-== ção abrisse os portões, ao final do quarto tempo. Entrava então no es. tádio, claudicando,

e se deliciava com o final da partida.

Aos treze anos, ele teve um encontro com que sonhara por toda a sua vida. Entrou numa sorveteria, depois de uma partida dose Browns contra os 49ers, e deparou com

seu ídolo! Aproximou-se dos grande astro, e declarou:

- Sr. Brown, sou o seu maior fã!

Gentil, Brown agradeceu. O rapaz insistiu: - Quer saber de uma coisa, Sr. Brown? Brown tornou a se virar para ele.

- O que é, filho?

- Conheço todos os recordes que já bateu, cada touchdo que já marcou.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

343

- Isso é ótimo.

Jim Brown voltou a se concentrar em sua conversa, mas o rapaz não desistiu:

- Sr. Brown! Sr. Brown!

. Jim Brown tornou a se virar para ele. O rapaz fitou-o nos olhos, tFcom a maior intensidade, e disse:

- Sr. Brown, um dia ainda vou bater todos os seus recordes! O astro do futebol americano sorriu.

- Isso é maravilhoso, garoto. Qual é o seu nome? O rapaz sorriu de orelha a orelha.

- Orenthal, senhor. Orenthal James Simpson... Meus amigos e chamam de O.J.

"Somos o que somos e estamos onde estamos porque primeiro o imaginamos."

- DONALD CURTIS

Simpson acabou quebrando mesmo os recordes de Jim Brown, rcou alguns novos! Como os objetivos criam esse incrível poder moldar o destino? Como podem levar um menino

afligido pelo itismo a se tornar um mito esportivo? Fixar objetivos é o pri passo para transformar o invisível em visível - a fundação todo o sucesso na vida. É

como se a Inteligência Infinita preene qualquer molde que você criasse, usando a impressão de seus

entos com grande intensidade emocional. Em outras palavocê pode esculpir sua própria existência, pelos pensamentos ojeta sistematicamente em cada momento de sua

vida. A cono dos objetivos é o plano-mestre que guia todo o pensamento. bcê criará uma obra-prima ou interpretará a vida através dos s dos outros? Uai usar um dedal

para coletar as experiências vida, ou um enorme barril? As respostas a essas perguntas já dadas pelos objetivos que você procura sistematicamente.

344

ANTHONY ROBBINS

TRANSFORMANDO O INVISÍVEL EM VISÍVEL

Olhe ao seu redor agora. O que você vê? Está sentado num sofá, cercado por obras de arte, assistindo a um programa de televisão numa tela grande, ou ouvindo música

na moderna tecnologia de disco laser? Ou se encontra sentado a uma escrivaninha, onde há um telefone, computador e máquina de fax? Todos esses objetos foram outrora

apenas idéias na mente de alguém. Se eu lhe dissesse há cem anos que ondas invisíveis ao redor do mundo podiam ser captadas do ar e transmitidas para uma caixa,

a fim de gerar sons e imagens, você não me consideraria louco? Hoje, no entanto, quase todos os lares americanos possuem pelo menos um aparelho de televisão (a média

é dois!). Alguém teve de criá-los, e para que isso acontecesse, alguém teve de imaginá-los com precisão.

Isso só ocorre com os objetos materiais? Não, aplica-se também a todos os tipos de atividades e processos: um carro só funciona porque algumas pessoas empreendedoras

imaginaram como controlar o processo de combustão interna. A resposta para os nossos desafios de energia atuais se encontra na imaginação e engenhosidade dos físicos

e engenheiros de hoje. E a solução para as nossas crises sociais, como a alarmante proliferação dos grupos de ódio racial, o desabrigo e a fome, só pode derivar

da inventividade e compaixão de pessoas dedicadas, como você e eu.

POR QUE NEM TODOS FIXAM OBJETIVOS?

Você pode estar pensando neste momento: "Tudo isso parece muito inspirador, mas é certo que o simples fato de fixar um objetivo não faz com que aconteça." Pois saiba

que concordo plenamente. Toda fixação de objetivo deve ser imediatamente acompanhado pelo desenvolvimento de um plano, e também por uma ação maciça e sistemática

para sua realização. Você já possui o poder para agir. Se não tem sido capaz de acioná-lo, é apenas porque não fixou objetivos que o inspirassem.

O que o retém? Já estive exposto, com toda certeza, ao poder de fixar objetivos, antes da leitura deste livro. Mas tem uma lista de objeti-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

ivos definidos com clareza para os resultados que produzirão em sua vida, em termos mentais, emocionais, físicos, espirituais e financeiros? O que o tem detido?

Para muitos, é o medo inconsciente do desapontamento. Algumas pessoas fixaram objetivos no passado, e não conseguiram alcançá-los; pararam de fixar objetivos, em

decorrência do desapontamento e do medo do futuro. Não querem ter expectativas que possam frustradas. Outras pessoas fixam objetivos, mas abusam de si mesmo vincularem

tudo seu nível de felicidade pessoal à capacidade de alcançar objetivos que podem estar além de seu controle. Ou carecem flexibilidade para perceber que, à medida que

avançam na direção seus objetivos, há objetivos melhores e mais dignos ao seu redor.

O processo de fixar objetivos funciona de uma forma muito ecida com a visão. Quanto mais você se aproxima de seu destino, mais clareza adquire, não só do próprio objetivo, mas também detalhes de tudo ao redor. Quem sabe? Você pode decidir que tá ainda mais de uma das outras possibilidades, que o inspira com vigor maior, e mudar de direção! Às vezes, como mostraremos mais profundidade adiante, deixar de alcançar um objetivo na vida o aproxima do verdadeiro propósito de sua vida.

O ímpeto para realizar e contribuir se apresenta sob muitas formas. Para algumas pessoas, é gerado pelo desapontamento, ou até mesmo pela tragédia. Para outros, é acionado pela súbita compreensão, um dia qualquer, de que a vida está passando, e a qualidade da vida diminui a cada momento. Para alguns, a inspiração é a da motivação. Constatar o que é possível, antecipar o melhor o possível, ou compreender que se está de fato efetuando um passo significativo pode ajudar as pessoas a desenvolverem um novo impulso para realizarem ainda mais.

É freqüente não percebermos até que ponto já avançamos, por os absorvidos no processo da realização. Uma boa metáfora disso é a de um amigo lhe dizer que seu filho cresceu um bocado murmurar, com uma surpresa sincera, "É mesmo?" Vinhaendo diante de você, e por isso não percebeu. É ainda mais perceber o seu próprio crescimento, e por isso eu gostaria de r com você um processo simples. Por favor, tire um momento para fazer isso agora. Vai ajudá-lo a explorar uma ou ambas as motivações descritas acima.

345

Agora, para verificar o contraste, vamos ver até que ponto você progrediu - ou deixou de progredir - em cada uma dessas categorias. Responda às mesmas perguntas, só que com base hoje. Em outras palavras, primeiro dê a si mesmo uma nota de 0 a 10 para o que você é hoje em cada uma dessas categorias, e depois escreva uma frase ou duas descrevendo o que você é hoje em cada uma dessas áreas.

Hoje

Físico Mental emocional empatia relacionamentos ambiente de vida espiritual riqueza

que você aprendeu, até aqui, ao fazer isso? Que distinções adiu? Melhorou mais do que imaginava em algumas categorias? orreu um longo caminho? Não acha que isso

é maravilhoso? não foi tão longe quanto gostaria, ou se acha que se saía melhor em algumas áreas há cinco anos do que agora, isso constitui em uma importante mensagem, que pode levá-lo a promover mudanças antes que muitos anos mais se passem. Lembre-se que a insatisfação pode ser um importante caminho para o isso.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

Nota Frase

347

348

ANTHONY ROBBINS

Tire um momento agora, e escreva algumas frases explicativas para descrever o que aprendeu com essa comparação:

Complete agora o exercício, projetando como será daqui a cinco anos. Outra vez, dê uma nota a si mesmo, e escreva uma frase descrevendo como será em cada uma dessas categorias fundamentais.

| Daqui a cinco anos | Nota | Frase |
|--------------------|------|-------|
| Físico | | |
| Mental | | |
| Emocional | | |
| Simpatia | | |
| Relacionamentos | | |
| Ambiente de vida | | |
| Social | | |
| Espiritual | | |
| Carreira | | |
| Financeira | | |

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

O SEGREDO PARA ALCANÇAR OS OBJETIVOS

Ao se fixar um objetivo, você assumiu um compromisso com CANI! ;Reconheceu a necessidade que todos os seres humanos têm de uma 'melhoria constante e incessante.

Há poder na pressão da insatisfação, na tensão do desconforto temporário. Este é o tipo de dor que você quer em sua vida, o tipo de dor que você transforma imediatamente em novas ações positivas.

Esse tipo de pressão é conhecido como eutresse, em oposição a sse. O eutresse pode ser uma força impulsionadora positiva, que leva para a frente, em busca de uma

constante melhoria de vida, a si mesmo e para as pessoas que têm o privilégio de manter intato com você. Pense a respeito; use essa força para progredir. itas pessoas

tentam evitar as pressões, mas a ausência de qualquer pressão ou tensão em geral cria um sentimento de tédio e a apatia na experiência de vida de que tantas pessoas

reclamam. Na verdade, quando nos sentimos excitados, experimentamos um sendepressão ou tensão interior. Só que o nível dessa pressão não é cante, mas sim estimulante.

Há uma diferença entre ficar estressado e controlar o estresse. Use esse (eutresse) para guiá-lo na direção que deseja; pode gerar tremenda transformação interior.

Aprendendo a utilizar a pressão torná-la sua amiga, em vez de inimiga, você pode desenvolver instrumento que o ajuda a viver a vida em toda a sua plenitude. do mais,

precisamos lembrar que o nosso nível de estresse é autoimposto. Portanto, vamos induzi-lo de maneira inteligente.

Um dos meios mais simples de usar a pressão como aliada é ter a ajuda das pessoas que você respeita, ao se empenhar na realização de seus objetivos. Ao declarar publicamente

que fará tudo for necessário para realizar seus desejos mais profundos e siri, você descobrirá ser mais difícil se desviar do caminho quando quiserem a frustração ou

desafio. Muitas vezes, quando você fica indeciso, e começa a sentir que as coisas não estão dando, a lembrança do anúncio público pode obrigá-lo a persistir,

amigos o ajudarão a procurar um padrão mais alto. Você descobrir que esse é um instrumento útil para fazê-lo seguir e, mesmo quando o caminho se torna todo esburacado.

349

350

ANTHONY ROBBINS

O FRACASSO EM ALCANÇAR SEU OBJETIVO PODE SIGNIFICAR A REALIZAÇÃO DE SEUS VERDADEIROS OBJETIVOS

Há alguns anos, um amigo me procurou, e falou sobre uma fantasia,, sua, de viver numa ilha paradisíaca, em Fiji. Eu já ouvira esse sonho muitas vezes, e adorava

o conceito em princípio. Mas era um homem prático: ter uma ilha paradisíaca em Fiji era apenas uma oportunidade de investimento. Justifiquei para mim mesmo: se algum dia, o mundo sofresse um cataclisma, seria um bom lugar para onde: minha família poderia escapar. Assim, programei uma "viagem de, negócios e lazer", combinei examinar com Becky várias propriedades: das nas ilhas, a fim de avaliar se seria um investimento viável. Passamos um dia maravilhoso visitando diversos lugares, incluindo a "Lagoa Azul" (do filme do mesmo nome), antes de chegarmos a uma praia isolada, numa ilha ao norte do arquipélago. Alugamos o único carro disponível na ilha e percorremos durante as três horas seguintes uma estradinha de terra, com cocos espalhados por toda parte, conhecida como "Estrada dos Hibiscos".

E de repente, no que parecia ser o meio do nada, deparamos com a beira da estrada com uma garota fijiana, de cabelos vermelhos espalhados. Becky e eu nos sentimos fascinados, e queríamos tirar seu retrato, mas também achamos que devíamos manter todo o respeito. Por isso, procuramos seus pais, a fim de pedir permissão para bater a foto.

Acabamos encontrando uma pequena aldeia à beira do mar. Ao nos aproximarmos, fomos avistados por vários aldeões, e um enorme me fijiano veio correndo em nossa direção. Cumprimentou-nos com um sorriso efusivo, não em algum dialeto tribal, mas no inglês da Rainha, com uma voz trovejante:

- Oi! Meu nome é Joe. Por favor, juntem-se a nós para um pouco de kava.

Ao entrarmos na aldeia, fomos saudados por incontáveis sorrisos, e muitos risos exuberantes. Fui convidado a entrar numa cabana, na enorme, para participar de uma cerimônia de kava com cerca de trinta homens fijianos, enquanto Becky era convidada a permanecer do lado de fora, conversando com as mulheres, como determina a cultura tradicional das ilhas.

Fiquei impressionado com o entusiasmo daquela gente. Sua alegria espontânea era espantosa. Dentro da cabana, os fijianos não paravam de sorrir, felizes por terem um visitante, e me saudaram com os de "Bula, bula, bula!", que significa mais ou menos "Seja bem-vindo, seja feliz, nós amamos você!" Os homens vinham enchendo ngona (uma espécie de raiz picante) numa tigela com água há várias horas, preparando orgulhosos uma bebida não-alcoólica que chamavam de kava (e que me pareceu como água lamacenta). Convidaram-me a beber, numa cabana, e enquanto eu partilhava a kava (o que era tão bom quanto a aparência), os homens riavam e gracejavam go e uns com os outros. Depois de alguns momentos de confraternização com aquelas pessoas, comecei a acalantar um senso de paz nunca experimentara antes. Admirado com tanta alegria e senso diversão, perguntei-lhes:

- Na opinião de vocês, qual é o propósito da vida?

Eles me fitaram como se eu tivesse dito uma piada cósmica, e responderam, aparentemente em uníssono:

- Ser feliz, é claro. O que mais poderia ser?
- É verdade; vocês todos parecem muito felizes aqui em Fiji. Ao que um homem comentou:
- Tem razão. Acho que aqui em Fiji somos as pessoas mais felizes do mundo... mas é claro que nunca estive em qualquer outro lugar! Isso desencadeou outra explosão de risos desenfreados. Depois, decidiram passar por cima de suas próprias regras, e convidar Becky a entrar na cabana. Trouxeram o único lampião de que se dispunha a aldeia, assim como guitarras havaianas e bandolins. Não rou muito para que a festa ficasse lotada com toda a aldeia, e s, mulheres e crianças cantaram para nós, na linda harmonia .
Foi uma das experiências mais profundas e comoventes de nossas vidas. O mais incrível naquelas pessoas é que nada queriam exceto partilhar a felicidade abundante que sentiam pela vida. umas horas mais tarde, depois de longas despedidas, deixamos a aldeia renovados, com um profundo senso de paz e equilíbrio nossas vidas. Voltamos depois do escurecer para um balneário com uma percepção aguçada e gratidão pela beleza ao nos

352

ANTHONY ROBBINS

so redor. Ali estávamos, naquele cenário magnífico, dentro de um pequeno chalé com teto de colmo, no alto de uma elevação de lava, cercados por uma vegetação viçosa, os coqueiros iluminados pelo luar, o marulho das ondas lá embaixo. Fora um dia incrível, e sentia. ., mos nossas vidas profundamente enriquecidas pelos moradores daquela pequena aldeia. Sabíamos que não alcançáramos o objetivoz1 fixado para o dia, mas em sua busca deparáramos com uma dádiva? ainda maior, uma dádiva de valor incomparável.

Voltamos a Fiji três ou quatro vezes por ano, durante os últimos;;, seis anos. Esperávamos realizar nosso objetivo de grande investimen- _j to na primeira viagem,

mas foram necessárias cerca de vinte viagens

a Fiji para finalmente efetuarmos uma aquisição - não apenas um á investimento, mas também a oportunidade de partilhar a alegria de; i Fiji com nossos amigos. Em

vez de comprar apenas um terreno, • adquirimos Namale, o requintado hotel em que nos hospedamos na. primeira viagem! Queríamos aquele lugar de magia - cinquenta

hectares e oito quilômetros de praia - para melhorá-lo ainda mais, e partilhá-lo com nossos amigos e outras pessoas especiais.

Possuir Namale me proporciona a mesma alegria que experimento ao conduzir seminários em que observo as pessoas transformarem sua capacidade de desfrutar a vida.

Quando as pessoas chegam i

em Namale, a mesma transformação ocorre, só que não tenho de fazer coisa alguma para isso! Apenas sento e observo, enquanto pessoas de todos os escalões da vida,

de casais em lua-de-mel a aposentados e altos executivos, sobrecarregados pelo ritmo frenético dos grandes negócios, se soltam e redescobrem o que é ser de novo

uma criança. Esquivam-se felizes aos borrifos de cinco metros pela extraordinária abertura nos recifes, jogam vôlei com os habitantes locais, andam a cavalo pela

praia, ou participam da cerimônia nativa de kava.

Adoro ver o espanto em seus olhos ao descobrirem outro mun. 1 do no fundo do mar, ou absorverem um pôr-do-sol que rivaliza com, os de suas fantasias mais delirantes,

ou seus sorrisos refletirem a li- ; gação espiritual com os fijianos depois do serviço religioso da ma nhã de domingo, na igreja da aldeia.

Jamais imaginei, ao me

empenhar no objetivo de um "investimento", que em vez disso encontraria'. ' um lugar que faria todos se lembrarem do que é mais importante na

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 353

vida. Não é apenas alcançar um objetivo que importa, mas também a qualidade de vida que você experimenta ao longo do caminho.

VIVER O SONHO

w ~. ~. w
. ~ - w - í.~ - ~ ~---,.~ ~ , w m
w • m • ~ ~ ~ i m i • m • ~ • i m
m i ~ ~ ~ rr
~ - w - ~ w
- ~ ~ w - . ~ w- w
~. ~ ~.w ~- . w ~. -
~ m . ~ ' ~ w ~ w ~ ~ -
m ~ w ~.w -
W ~ w ~ ~ W .
W ~ ~ ~ ~ -
w
w
w - ~ ~ w
m w i. . - ~.- ~ ~-
1~3i[~l~Jfãí~'•T~7üiKiZ~[~ffí~fíY~íY7~FÜiY~li:~iïF~T~Y.~aí~íYI~Y~i~7r!T.Y
~

354

ANTHONY ROBBINS

cundária, Michael era afligido por incontroláveis tiques faciais 4 emitia arrotos involuntários. Era muito magro, cheio de medo. Não parece nada com o patriarca

tranquilo e confiante da farn11ia Ingall que ele representou no filme de TV Little House on the Prairie, nãa' é mesmo? O que mudou sua vida?

Um dia, em seu segundo ano na escola secundária, o professe de ginástica levou a turma para o campo de futebol americano, fim de praticarem o lançamento de uma lança

velha e enferrujad Michael estava prestes a ter uma experiência que mudaria para ser, pre sua visão de si mesmo. Quando sua vez chegou, ele pegou a lan ça com o

mesmo medo e falta de confiança com que fazia tudo etd sua vida, até aquele momento.

Mas naquele dia um milagre aconteceu. Michael arremessou lança, que voou além da pista de corrida, dez metros mais longe d que qualquer outro conseguira lançar até

então. Nesse momento

Michael compreendeu que tinha um futuro. Como ele diria no tarde, numa entrevista à revista Life: "Naquele dia eu descobriu coisa que podia fazer melhor do que os

outros, algo em que podia me agarrar. E tratei de me agarrar. Pedi ao treinador que me dei xasse levar a lança para casa, durante o verão, e ele permitiu. E eu`

arremessei e arremessei e arremessei a lança."*

Michael descobrira seu futuro irresistível, e procurou-o com tenaz intensidade. Os resultados foram absolutamente espantosos; Ao voltar das férias de verão, seu corpo já começara a se transformar. Passou a fazer exercícios para desenvolver a parte superior do corpo. No último ano da escola, quebrou o recorde americano de arremesso de lança de estudantes secundários, ganhando uma bolsa de estudos atlética para a Universidade da Califórnia Meridional. Re produzindo suas palavras, o "camundongo"

se "transformara no leão". Que tal essa metáfora?

A história não termina aqui. Parte da força de Michael emanava de uma convicção que ele adquiriu ao assistir a um filme sobre Sansão e Dalila)(Acreditava que seria

forte se deixasse os cabelos compridos. Na verdade, deu certo enquanto ele estava na escola secundária. Infelizmente, sua convicção teria um brusco despertar

quando,

*Darrach, Brad. "I Want to See My Kids Grow Up", revista Life, junho de 1991.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

355

ingressou na universidade, na era de cabelos curtos dos anos cinquenta. Alguns atletas de cabelos curtos derrubaram-no no chão, e cortaram sua juba de leão. Embora

intelectualmente soubesse que isso não fazia a menor diferença, sua força desapareceu no mesmo instante. Seu arremesso da lança diminuiu em mais de dez metros.

o se empenhar para recuperar o desempenho anterior, ele sofreu uma lesão grave, que o afastou do atletismo pelo resto do ano. O departamento atlético tornou sua

vida tão difícil que ele foi obrigado a deixar a universidade. A fim de se sustentar, foi trabalhar como

regador numa fábrica. Parecia que seu sonho morrera. Como daria algum dia cumprir sua visão de se tornar um astro do atletismo internacional?

Por sorte, um dia ele foi descoberto por um caçador de talentos Hollywood, que o convidou a fazer um teste para o papel de Little e Cartwright, no que seria o primeiro

western em cores para a televisão, Bonanza. Depois disso, ele não mais olhou para trás. A carreira de Michael como ator, e mais tarde como diretor e produtor, ,lançara.

Perder o sonho lhe proporcionara seu futuro. Mas a busca dos objetivos originais, e a direção por onde o levaram, esculpiram no seu corpo físico quanto o caráter,

dois dos elementos de cresentoque eram necessários para prepará-lo para seu supremo turo. As vezes precisamos confiar que nossos desapontamentos m ser na verdade

oportunidades disfarçadas.

A CHAVE PARA ALCANÇAR OBJETIVOS

significa que se você perseguir seus objetivos e se defrontar no io com fracasso e frustração, deve seguir adiante, e fazer outra coisa? Claro que não. Ninguém jamais

alcançou um objetivo por estar cessado em sua realização. É preciso se tornar empenhado. Ao dar a fonte do sucesso das pessoas, descobri que a persistência e até

sobre o talento como o recurso mais valioso e eficaz criar e moldar a qualidade de vida. A maioria das pessoas dea três passos do objetivo!

Creio que a vida nos testa constantemente, para determinar nosso de empenho. As maiores recompensas da vida estão reservadas

356

ANTHONY ROBBINS

para aqueles que demonstram um empenho interminável de agir a~ obter o êxito. Esse nível de determinação pode mover montanhas mas deve ser constante e consistente. Por

mais simplista que isso possa parecer, ainda é o denominador comum separando os que vivem seus sonhos daqueles que vivem em pesar.

Sou um estudioso das pessoas que aprenderam a pegar o invisível e torná-lo visível. É por isso que respeito os poetas, escritores, ator

empreendedores - pessoas que

pegaram uma idéia, e lhes deram vida

Uma das pessoas que, em minha opinião, é um exemplo eminente criatividade, sucesso e crescimento pessoal incessante é Peter Guber presidente do conselho de administração

e principal executivo da S Entertainment Inc. (a antiga Columbia Pictures). Aos 48 anos de idade, Peter tornou-se um dos homens mais poderosos e respeitados da indústria

do cinema. Ele e seu sócio, Jon Peters, tiveram um total de 52 indicações para o Oscar. Seu trabalho inclui filmes como Midnight Express (Expresso da Meia-Noite), Missing

(Desaparecido), Rain e Barman. Em 1989, a empresa dos dois, Guber-Peters Entertainment Company, foi adquirida pela Sony por mais de duzentos milhões de dólares, a fim de

permitir que a dupla assumisse o comando do império da Columbia Pictures. Como alguém tão jovem consegue impacto numa indústria tão competitiva? A resposta é através

da visão e da persistência absoluta e incessante.

Tive um dia o privilégio de receber um telefonema de Guber; descobri que ele era um grande fã do meu programa gravado em fita de Poder Pessoal™ (Personal Power™).

Todas as manhãs,

quando fazia ginástica, ele escutava as fitas, a fim de que, enquanto mantinha o corpo em forma, pudesse também manter a mente em forma! Queria me agradecer, porque nunca

tive antes uma audiência assim da televisão, e não costumava escutar fitas desse tipo. Em decorrência dessa conversa, tive a oportunidade de conhecer Peter pessoalmente,

e nos tornamos amigos.

Descobri que um ingrediente fundamental de seu incrível sucesso é a capacidade de nunca desistir, depois que se fixa num objetivo. Em 1979, ele e Jon Peters compraram

os direitos de Batman,

só em 1988 é que puderam iniciar a produção. Ao longo do caminho, quase todos tentaram liquidar o filme. Executivos do estúdio proclamaram que não havia mercado para

um filme assim, que

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

357

seria assistido por crianças e por fanáticos de histórias em quadrinhos (que se mostraram entusiasmados quando Michael Keaton foi escolhido para o papel de Batman).

Apesar de incessante desapontamento, frustração e considerável risco, a equipe de Guber e Peters

sformou Batman num dos maiores sucessos de todos os tem, com a receita do fim de semana de lançamento superando a de alquer outro filme. Os lucros do filme e produtos

subsidiários ram calculados em mais de um bilhão de dólares!

Outro exemplo da persistência de Guber foi produzir o filme Rain n. Esse filme nunca deveria ter sobrevivido. Em diversos estás, o roteiro foi trabalhado por cinco

escritores, e três diretores donaram o projeto, inclusive Steven Spielberg. Alguns queriam Peter Guber alterasse o roteiro, acrescentando alguma ação, als assassinatos,

ou pelo menos um pouco de sexo. Argumentaque ninguém jamais assistiria a um filme que mostrava apenas homens sentados num carro, viajando pelo país, ainda mais do

um deles era "retardado".

Mas Peter compreende o poder da emoção; sempre opta por uzir filmes que comovam o espírito humano. Sabe o que afeta das pessoas, e recusou-se a fazer qualquer alteração,

dizentodos que o filme era sobre um relacionamento, que aquela ia de dois irmãos se conhecendo era toda a ação de que o filprecisava, e que Rain Man acabaria ganhando

um Oscar. As ores mentes tentaram dissuadi-lo, inclusive Spielberg, mas ele cedeu. Ao final, em 1988, o filme obteve quatro Oscar, de MeFilme, Melhor Ator, Melhor

Diretor e Melhor Roteiro. A per ia compensa. Guber acredita nisso a cada filme que inicia, que ollywood você é apenas tão bom quanto seu último filme. Tal ão não

cria muito medo? Pode apostar que sim! Mas ele diz sa o medo e a pressão do ambiente não para se deixar paralis sim para impeli-lo para a frente.

m bastante frequência, as pessoas nem começam a buscar um por medo do fracasso. Ou pior, iniciam a luta pelo objetivo, istem cedo demais. Podem entrar na pista para

alcançar o que , mas não conseguem manter a paciência do homem que tra toma pedra. Porque não recebem um retorno imediato, desiso demais. Se há uma competência que

sempre encontro em

358 ANTHONY ROBBINS

campeões - pessoas que realizaram de fato os seus maiores desejo - é um nível incrível de persistência. Eles mudam seu enfoque acordo com as necessidades, mas nunca

abandonam sua visão fi

ACIONE O PODER DO SISTEMA DE ATIVAÇÃO RETICULARI,
PARA ALCANÇAR SEUS OBJETIVOS

Qual é o poder que um Peter Guber ou um Michael Landon utili Qual é essa percepção aparentemente extra-sensorial que têm para notar tudo e qualquer coisa que se

relacione com seu jetivo, ou que pode ser usada para a realização de/seus desej Creio que, em cada caso, essas pessoas aprenderam a usar um canismo em seus cérebros

conhecido como Sistema de Ativa Reticular.

Parece complexo e sem dúvida o processo concreto o é, mas,, função do seu SAR é simples e profunda: determina o que você m. notar, em que vai prestar atenção. É

o sistema de projeção em mente. Lembre-se de que seu consciente pode focalizar apenas u quantidade limitada de elementos, em qualquer momento especíi co, e por isso

o cérebro despende muito esforço decidindo em não prestar atenção. Há incontáveis estímulos a bombardeá-lo neste momento, mas seu cérebro suprime a maior parte, e focaliza a nas o que você considera importante. O mecanismo para efetuar isto é o SAR. Portanto, o SAR é o responsável direto pelo quanto da realidade você experimenta conscientemente.

Deixe-me apresentar um exemplo. Já comprou uma roupa nova ou um carro, e de repente passou a notar um similar por toda parte. Por que isso acontece? Tais coisas não

existiam antes? Claro existiam, mas você passou a notá-las agora porque a aquisição do produto foi uma clara demonstração para seu SAR de que tudo que se relaciona

com o objeto é agora significativo, e precisa ser notado. Você começa a ter uma percepção imediata e aguçada algo que, na verdade, sempre esteve ao seu redor.

Essa mudança de postura mental lhe proporciona um alinhamento mais preciso com seus objetivos. A partir do momento em que

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

359

decide que algo é prioritário, você lhe concede uma tremenda intensidade emocional, e com o foco contínuo, qualquer recurso que ajudar na realização se tornará evidente.

Portanto, não é crucial compreender exatamente como você alcançará seus objetivos, no momento de fixá-los. Confie que o SAR vai indicar o que você precisa saber, ao longo do caminho.

"Suba alto; suba longe. Seu objetivo é o céu; Seu alvo, as estrelas."

- INSCRIÇÃO NO WILLIAMS COLLEGE

Há oito anos, em 1983, fiz um exercício que criou um futuro tão esotérico que toda a minha vida mudou em decorrência. Como parte do processo global de elevar meus

padrões, estabeleci todo um novo conjunto de objetivos, anotando as coisas com as quais não mais me contentaria, além do que estava empenhado em ter na minha vida.

Do lado das convicções limitadoras, e sentei na praia com um diário.

Escrevi sem parar por três horas, formulando cada possibilidade do que imaginava que podia fazer, ser, ter, criar, experimentar e contribuir. O prazo que me concedi para

alcançar esses objetivos foi de o dia seguinte aos próximos vinte anos. Nunca me tive para pensar se poderia ou não alcançar aqueles objetivos. Mas

captei toda e qualquer possibilidade que me inspirasse, e tive-a.

A partir desse início, refinei o processo seis meses mais tarde, do fui convidado, junto com um grupo de parapsicólogos, a ir à União Soviética, a fim de estudar

fenômenos psíquicos por todo o país, com expertos universitários. Passei muitas horas via

de trem, de Moscou para a Sibéria, e de volta a Leningrado. Nada em que escrever, a não ser o verso de um velho mapa russo, em todos os objetivos a longo prazo para

meus destinos espiritual, emocional, físico e financeiro, e depois criei uma série de coisas para cada, trabalhando para trás.

360

ANTHONY ROBBINS

Por exemplo, para alcançar meu maior objetivo espiritual daqui a dez anos, que tipo de pessoa eu teria de ser, e que coisas precisaria realizar em nove anos, oito

anos, sete anos e assim por diante, voltando até hoje? Que ação específica eu poderia efetuar hoje que me levasse à estrada para o destino de minha opção?

Naquele dia, fixei objetivos específicos que transformaram minha vida. Descrevi a mulher dos meus sonhos, detalhando como ela seria, mental, emocional, física

e espiritualmente. Descrevi como meus filhos seriam, os enormes rendimentos que teria, e a casa em que viveria, inclusive com a área circular de escritório no terceiro

andar, dando para o mar.

Um ano e meio depois, a revista Life estava em minha casa, entrevistando-me para saber como eu conseguira produzir, mudanças tão extraordinárias em minha vida. Quando

peguei o mapa para mostrar todos os objetivos que escrevera, foi espantoso constatar o quanto eu realizara. Conhecera a mulher que eu descrevera, e casa-^o ra com

ela. Encontrara e comprara a casa que eu imaginara, nosI, menores detalhes, inclusive com o escritório numa torre no terceiro11 andar, com vista para o mar. Ao fixá-los

no papel, eu não tinha a menor garantia de que esses objetivos poderiam ser alcançados. Mas estava disposto a suspender o julgamento por um curto prazo, para fazer

com que funcionasse.

DÊ O PRIMEIRO PASSO AGORA!

O que vamos fazer agora é dar o primeiro passo para converter o invisível, para transformar seus sonhos em realidade. Ao terminarmos, você terá criado para si

mesmo uma expectativa tão grande; um futuro tão irresistível, que não poderá deixar de dar os primeiros passos hoje.

Cobriremos quatro áreas:

1) objetivos de desenvolvimento pessoal, 2) objetivos profissionais/econômicos, 3) objetivos de diversão/aventura, e 4) objetivos de contribuição.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 361

Para cada área, você terá um prazo para pensar. Escreva depressa - mantenha a caneta sempre em movimento, não se censure, ponha a mão no papel. Pergunte-se constantemente:

O que eu gostaria para minha vida se soubesse que posso ter da maneira como desejo? O que faria se soubesse que não poderia fracassar? Suspenda a necessidade saber

com precisão o como. Basta descobrir qual é o seu verdadeiro anseio. Faça isso sem questionar ou duvidar de sua capacidade.

Lembre-se: se tiver inspiração suficiente, o poder interior que é vai desencadear sempre encontrará um meio de manifestar seu desejo. Além disso, no início, não desperdice

tempo em detalhes :cíficos sobre as coisas, como "Quero uma casa em Nob Hill, ~ Francisco, com móveis contemporâneos brancos, e algumas aças de cor aqui e ali...

e também não posso esquecer o roseiral riano". Escreva apenas "Casa dos sonhos. Jardim grande. San cisco". Preencherá os detalhes depois.

Agora, ponha-se num estado mental de fé absoluta e expectatitotal de que pode criar qualquer coisa que quiser. Gostaria que finasse que é outra vez uma criança,

na véspera do Natal. Está loja de departamentos, prestes a sentar no colo de Papai Noel. ra qual era a sensação? Se conversar com crianças antes do vai descobrir

que elas não demonstram a menor dificuldade apresentar uma lista imensa; vão lhe dizer: "Sei muito bem o lequero. Quero uma piscina. Ou melhor, quero duas piscinas,

uma você, outra para mim." Um adulto provavelmente responderia: lquê? Terá muita sorte se conseguir uma banheira no quintal dos dos!" Seremos práticos mais tarde,

mas por enquanto o impor; é ser criança: conceda a si mesmo a liberdade de explorar as ibilidades da vida sem limites.

I. OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL

j No espaço previsto (ou em folhas de papel adicionais, se asar de mais espaço), escreva tudo o que gostaria de melhorar em da relacionado com o seu próprio crescimento

pessoal. Como ia de melhorar seu corpo físico? Quais são os seus objetivos o desenvolvimento mental e social? Gostaria, por exemplo, de

362

ANTHONY ROBBINS

aprender a falar outra língua? Saber leitura dinâmica? Haveria algum valor em ler todas as obras de Shakespeare? Emocionalmente, o que gostaria de experimentar,

alcançar ou controlar em sua vida? Talvez queira adquirir a capacidade de romper padrões de frustração ou rejeição. Talvez queira sentir compaixão pelas pessoas

contra as quais antes sentia raiva. Quais são alguns de seus objetivos espirituais? Quer experimentar um sentimento maior de união com seu Criador? Ou ter um sentimento

ampliado de compaixão pelo próximo?

O importante ao escrever esses objetivos é registrar tudo e qualquer j coisa que possa imaginar, sem deixar a mente parar. Podem ser 1 objetivos a curto prazo -

algo que você quer realizar esta semana,

este ano - ou objetivos a longo prazo, algo que deseja alcançar em qualquer momento entre agora e daqui a vinte anos. Imagine as coisas por um mínimo de cinco minutos.

Não pare de escrever em momento algum. Seja tolo, seja absurdo, seja criança - às vezes uma idéia esquisita leva a um grande destino! Aqui estão algumas perguntas

que você pode querer analisar antes de começar; mas depois de analisálas, entre em ação, e comece a fixar seus objetivos imediatamente!

O que gostaria de aprender?

Quais são algumas habilidades que deseja adquirir? Quais são alguns traços de caráter que gostaria de desenvolver?

Quais são os amigos que deseja ter? Quem você quer ser?

O que pode fazer por seu bem-estar físico?

Fazer uma massagem por semana? Todos os dias? Criar o corpo de seus sonhos?

Ingressar numa academia de ginástica... e aproveitá-la ao máximo?

Contratar uma cozinheira vegetariana? Completar o Triatlon Iron Man em Honolulu?

Gostaria de dominar o seu medo de voar? Ou de falar em público?

Ou de nadar?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 363

0 que gostaria de aprender? Falar francês?

Estudar os Pergaminhos do mar Morto? Dançar e/ou cantar?

Estudar com o virtuoso do violino Itzhak Perlman? Com quem mais gostaria de estudar?

Gostaria de ser um estudante de intercâmbio no exterior?

Passo 2: Agora que você tem uma lista de objetivos para o seu desenvolvimento pessoal com a qual pode se animar, tire um minuto para fixar um prazo para cada um.

Neste estágio, não é importante saber como você vai alcançar esses objetivos. Basta determinar um prazo, a partir do qual vai se empenhar. Lembre-se de que objetivos

são sonhos com uma data marcada. O simples ato de decidir quando alcançará um objetivo aciona forças conscientes e inconscientes para fazer com que os objetivos

se tornem uma realidade. Assim, se você decidir realizar um objetivo dentro de um ano ou menos, coloque o número 1 ao lado. Se quer realizar em três anos, coloque 3, e

assim por diante, em cinco, dez e vinte anos.

Passo 3: Agora, o objetivo específico de um ano mais importante dessa categoria - um objetivo que, se realizá-lo neste ano, lhe proporcionará a maior animação, e fará

com que sinta que o ano foi bem investido. Tire dois minutos para escrever um parágrafo sobre os motivos pelos quais está absolutamente empenhado em alcançar seu objetivo

dentro de um ano. Por que isso é compulsivo para você? que ganhará por alcançá-lo? O que perderia se não o alcançasse? Esses motivos são bastante fortes para levá-lo

a persistir? Se não, procure um objetivo melhor, ou melhores motivos.

A constatação mais importante que fiz sobre objetivos, anos atrás, é a de que se tivesse algum bastante grande para me levar a fazer a coisa - um forte conjunto

de motivos - sempre poderia inspirar-me a alcançá-lo. Os objetivos por si só podem inspirar, mas conhecer os motivos mais profundos pelos quais os deseja, em primeiro

lugar, pode proporcionar o ímpeto permanente e a motivação necessária para persistir e conseguir.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 365

II. OBJETIVOS PROFISSIONAIS/ECONÔMICOS

O passo seguinte é fixar seus objetivos profissionais/econômicos.

Passo 1: Escreva tudo o que deseja para sua vida profissional ou financeira. Que níveis de abundância financeira você quer alcançar? A que posição deseja subir? Tire

cinco minutos para criar uma lista. 9g vale um milhão de dólares!

Você quer ganhar:

50 mil dólares por ano? 100 mil dólares por ano? 500 mil dólares por ano? 1 milhão de dólares por ano? 10 milhões de dólares por ano? Tanto que nem poderia contar?

Que objetivos você tem para sua companhia? Gostaria que se tornasse uma empresa de capital aberto?

Gostaria que se tornasse a líder em seu setor?

Quanto você gostaria de ter como patrimônio líquido?

Quando você quer se aposentar?

Quanto rendimento de investimentos você gostaria de ter para não precisar mais trabalhar?

Com que idade deseja alcançar a independência financeira?

Quais são seus objetivos de administração financeira? Precisa:

Equilibrar seu orçamento? Equilibrar sua conta bancária? Arrumar um treinador financeiro?

f

ANTHONY ROBBINS

Que investimentos gostaria de fazer? Gostaria de: Financiar um empreendimento novo?

Comprar uma coleção de moedas?

Iniciar um serviço de distribuição de fraldas? Aplicar num fundo mútuo?

Fazer uma carteira de ações? Contribuir para um plano de pensão?

Quanto você quer poupar para proporcionar a seus filhos uma instrução universitária?

Quanto você quer ser capaz de gastar em viagens e aventuras?

Quanto você quer ser capaz de gastar em novos brinquedos?"

Quais são os seus objetivos profissionais?

Com o que gostaria de contribuir para sua companhia? Que oportunidades gostaria de criar?

Gostaria de se tornar um supervisor? Um gerente? Um diretor-executivo?

Gostaria de ser reconhecido por todos em sua profissão? Que tipo de impacto gostaria de ter?

Passo 2: Agora que você já escreveu todos os seus objetivos profissionais e econômicos mais irresistíveis, tire um minuto para fixar um prazo para cada um, como

fez com os objetivos de desenvolvimento pessoal. Se estiver decidido a realizar esse objetivo em um ano ou menos, escreva o número 1 ao lado. Se estiver decidido

a alcançá-lo' nos próximos cinco anos, escreva 5, e assim por diante. Lembre-se de que o importante não é se você sabe como vai alcançar esse objetivo; ou se o prazo

é razoável, mas sim se você está absolutamente determinado a alcançá-lo.

Passo : Em seguida, escolha o principal objetivo de um ano na carreira profissional e econômica, e tire dois minutos para escrever um 11 parágrafo a respeito,

explicando por que está absolutamente determinado a alcançar esse objetivo dentro de um ano. Acumule tantos

motivos quantos puder para alcançar esse objetivo. Escolha motivos x que o impulsionem de verdade, que o tornem apaixonado e animado; do com o processo. Se esses

motivos não foram bastante compulsivos para levá-lo em frente, então procure motivos melhores, ou um objetivo melhor.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 369

111. OBJETIVOS DE DIVERSÃO/AVENTURA

Se não houvesse limitações econômicas, quais são algumas das coisas que gostaria de ter? Quais são algumas das coisas que gostaria de fazer? Se o gênio da lâmpada

estivesse na sua frente para atender a qualquer desejo que formulasse, o que você mais gostaria de ter no mundo?

Passo 1: Tire cinco minutos para escrever tudo o que você sempre desejou ter,, fazer ou experimentar na vida. Aqui estão algumas perguntas para ajudá-lo:

Gostaria de construir, criar ou comprar um: Chalé?

Castelo?

Casa na praia? Barco a vela? Iate particular? Ilha?

Um carro esporte Lamborghini? Guarda-roupa de Chanel? Helicóptero?

Avião a jato? Estúdio de música? Coleção de arte? Zoológico particular, com girafas, crocodilos e hipopótamos?

Gostaria de comparecer:

À estréia de uma peça na Broadway?

Ao lançamento internacional de um filme em Cannes?

A um concerto de Bruce Springsteen? A uma produção do teatro Kabuki, em Osaka, Japão?

370 ANTHONY ROBBINS

Gostaria de:

Disputar com qualquer dos Andrettis nas próximas 500 Milhas de Indianápolis? Jogar com Monica Seles e Steffi Graffi, ou Boris Becker e Ivan Lendl, numa partida de dupla?

Ser o lançador na decisão do campeonato americano de beisebol?

Carregar a tocha olímpica? Jogar com Michael Jordan? Nadar com golfinhos rosas nos mares do Peru?

Disputar uma corrida de camelos entre as pirâmides do Egito com seu melhor amigo? E ganhar?

Escalar os Himalaias com os Sherpas?

Gostaria de:

Estrelar uma peça na Broadway? Partilhar um beijo na tela com Kim Basinger?

Dançar com Patrick Swayze?

Coreografar um balé moderno com Mikhail Barishnikov?

Que lugares exóticos gostaria de visitar? Gostaria de:

Velejar ao redor do mundo como Thor Heyerdahl na Kon-Tiki?

Visitar a Tanzânia e estudar os chimpanzés com Jane Goodall?

Navegar no Calypso com Jacques Cousteau? Refestelar-se nas areias da Riviera Francesa?

Navegar pelas ilhas gregas num iate? Participar de um Festival do Dragão na China?

Participar de uma dança das sombras em Bangkok?

Mergulhar em Fiji?X

Meditar num mosteiro budista? Conhecer o Museu do Prado em Madri?

Adquirir uma passagem no próximo voo do ônibus espacial?

sos e 3: Outra vez, marque um prazo para cada um, escolha o principal objetivo de um ano nesta categoria. e tire dois minutos para escrever um parágrafo explicando

por que está absolutamente determinado a alcançá-lo dentro do próximo ano. Apóie-se em fortes motivos; e se esses motivos não forem bastante compulsivos para alcançá-lo

em frente, procure melhores motivos, ou um objetivo melhor.

t.:• :~.:;~,-.~=.~.e._~---~.~.:a...__-.- - ~.. ~ ~ ""~--

Estes podem ser os objetivos mais inspiradores e irresistíveis, porque esta é a sua oportunidade de deixar uma marca, criar um legado que fará uma diferença verdadeira

na vida das pessoas. Pode ser algo tão simples como dar o dízimo à sua igreja, ou empenhar sua família num programa de reciclagem, ou tão amplo quanto instituir

uma fundação para oferecer oportunidades a pessoas deficientes.

; Passo 1: Tire cinco minutos para explorar todas as possibilidades.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

IV OBJETIVOS DE CONTRIBUIÇÃO

Como você poderia contribuir? Pode?

Ajudar a construir um abrigo para os sem-teto? Adotar uma criança?

Trabalhar como voluntária numa cozinha comunitária?

Ler para os cegos?

Visitar um homem ou mulher cumprindo uma pena de prisão?

Servir nos Voluntários da Paz por seis meses? Visitar um asilo de velhos?

Como você pode ajudar a: Proteger a camada de ozônio? Limpar os oceanos?

Eliminar a discriminação racial?

Impedir a destruição das florestas tropicais?

0 que você poderia criar? Poderia:

Inventar uma máquina de movimento perpétuo? Projetar um carro que funciona com lixo?

Criar um sistema para distribuir alimentos aos famintos?

373

374 ANTHONY ROBBINS

Passos 2 e 3: Como antes, axe um prazo para cada objetivo. escolha o principal ob etivo de um ano nessa categoria, e tire dois minutos para escrever um parágrafo

explicando por que está absolu tamente determinado a alcançá-lo no próximo ano.

"Não há nada como o sonho para criar o futuro. Utopia hoje, carne e osso amanhã."

- VICTOR HUGO

376

ANTHONY ROBBINS

Você já deve ter agora quatro objetivos principais de um ano, que o j animam e inspiram absolutamente, com motivos sólidos e compulsivos para apoiá-los. Como se

sentiria se dentro de um ano os tivesse dominado e alcançado? Como se sentiria em relação a si mesmo? Como se sentiria em relação à sua vida?

Devo insistir na importância

de desenvolver razões bastante fortes para alcançar esses objetivos. Ter um porquê bastante poderoso lhe proporcionará o necessário como.

Não deixe de pensar nesses quatro objetivos diariamente. Ponha-os num lugar em que possa ver todos os dias, como a sua agenda, a mesa no escritório, o espelho do

banheiro, enquanto faz a bar ba ou se maquila. Se apoiar seus objetivos com um sólido empenho de CANIL, uma incessante e constante melhoria em cada uma dessas áreas,

então pode estar certo de que terá progressos diários. Tome a decisão agora de buscar esses objetivos, começando imediatamente.

COMO TORNAR REAIS SEUS OBJETIVOS

Agora que você tem um conjunto de objetivos irresistível e motivos definidos para realizá-los, o processo para fazer com que os objetivos se tornem reais já começou.

Seu SAR se tornará sensibilizado à medida •i" recapitular • objetivos motivos, atrairá para você você deve condicionar nervoso qualquer recurso de valor para realizar seu sejo qe-gido com cla

reza. A fim de assegurar a conect ' 3~o uta d~,~ objetivos, 1~'

I ' I C II I para sentir o prazer que com certeza lhe proporcionarão. Em outras palavras, pelo menos duas por dia você deve ensaiar ' desfrutar

emocionalmente I experiência I ' alcançar cada dos objetivos I valiosos. Cada vez que fizer isso, você cria mais alegria emocional, senso

se

vê, sente

ouve vivendo seu sonho.

Esse foco contínuo criará um caminho neural entre o ponto em que você se encontra e o lugar para onde quer ir. Por causa desse condicionamento intenso, você se descobrirá

experimentando um • - certeza absoluta • " que desejos, traduzirá numa qualidade realizará seus • " ação que garantirá • i confiança lhe permitirá

iYatrair •s treinadores apropriados e •7s ex lâ~ i>s

elos que o guiarão nas ações mais eficazes, a fim de produzir resultados mais depressa, em vez do método tradicional de tentativa e erro, que pode demorar décadas

ou mais. Não espere outro dia para iniciar esse processo. Comece hoje mesmo!

O PROPÓSITO DO OBJETIVO

'Muitas vezes, ao perseguirmos nossos objetivos, deixamos de perceber seu verdadeiro impacto no ambiente ao redor. Pensamos que realização do objetivo é um fim por

si mesma. Mas se tivéssemos uma compreensão maior, perceberíamos que, com frequência, na busca de nossos objetivos desencadeamos efeitos processuais, com consequências

muito mais amplas do que jamais tencionamos. Afinal abelha é deliberada na maneira como propaga as flores? Claro e não, mas no processo de extrair o néctar das flores,

uma abelha

inevitavelmente recolhe o pólen nas pernas, voa para a flor seguinte acionando uma corrente de polinização, que resultará na encosta de uma colina iluminada por cores profundas.

O executivo busca o sucesso, e no processo pode criar empregos que oferecem às pessoas oportunidade de crescimento pessoal e um aumento na qualidade

de vida. O processo de ganhar a vida permite às pessoas atingir objetivos, como proporcionar aos filhos uma instrução superior. Os filhos, por sua vez, contribuem ao se

tornarem médicos, advogados, artistas, executivos, cientistas e pais. A corrente jamais acaba. Os objetivos constituem um meio para um fim, não o supremo fim de nossas

vidas. São apenas um instrumento para nosso foco, e nos fazem avançar numa direção determinada. O motivo para perseguirmos objetivos é o de expandir e crescer

objetivos, por si só, nunca nos fará felizes a longo prazo se torna, como supera os obstáculos necessários para atingir os objetivos, que pode lhe proporcionar o mais

profundo e o senso de realização. Por isso, talvez a pergunta fundamental devamos formular seja a seguinte: "Que tipo de pessoa terei para realizar tudo o que desejo?"

Essa pode ser a pergunta mais importante que você fará a si mesmo, pois a resposta indicará a direção que precisa seguir pessoalmente.

378

ANTHONY ROBBINS

Por favor, tire um momento agora, e escreva um parágrafo; descrevendo todos os traços de caráter, habilidades, faculdades, atitudes e convicções que você precisaria

desenvolver para realizar;

todos os objetivos que definiu antes. É certo que terá de entrar em ação para alcançar esses objetivos. Mas que qualidades precisará ter como pessoa para transformar

esse conjunto invisível de empenhos na sua realidade visível? Antes de continuar, faça uma pausa agora, e escreva esse parágrafo.

O TIPO DE PESSOA QUE EU PRECISO ME TORNAR PARA ALCANÇAR TUDO O QUE QUERO:

O PASSO MAIS IMPORTANTE

Durante anos, fixei objetivos, mas não fui em frente. Sentia-me inspirado no momento, na maior animação, mas três semanas depois notava que não dava seguimento a

nada do que escrevera. Registrar um objetivo é sem dúvida o primeiro passo, e a maioria das pessoas nem sequer faz isso; a simples ação de transmitir suas idéias para

papel já começa a fazer com que se tornem mais reais.

Mas a coisa mais importante que você pode fazer para alcançar seus objetivos é cuidar para que, assim que fixá-los, comece imediatamente a criar ímpeto. As regras

mais importantes que já adotei para

me ajudarem a alcançar meus objetivos foram as que aprendi com

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 379

homem bem-sucedido, que me ensinou primeiro a escrever meu objetivo, e depois nunca deixar o local em que o objetivo foi fixado sem primeiro efetuar alguma forma

de ação positiva para sua realização.

Como enfatizei no Capítulo 2, uma decisão, verdadeira é aquela que o leva à ação, e ainda mais a que o leva à ação agora. Use o impulso que acumulou ao definir os

quatro objetivos principais de um ano. O meio mais poderoso de continuar esse impulso é efetuar uma ação imediata, assim que terminar a leitura deste capítulo. Até

mesmo o menor passo - um telefonema, o esboço de um plano inicial - já o fará avançar. Depois, formule uma lista de coisas simples que você pode fazer durante os

próximos dez dias. Posso lhe prometer que dez dias de pequenas ações na direção de seus objetivos começarão a criar uma corrente de hábitos, que vão assegurar o

sucesso a longo prazo.

Se o seu principal objetivo de desenvolvimento pessoal para o próximo ano for aprender a dançar jazz, por exemplo, "deixe seus dedos percorrerem" as páginas amarelas

hoje mesmo. Ligue para a Academia de dança, e matricule-se num curso.

Se o seu principal objetivo de diversão e -aventura para o próximo ano for um Mercedes-Benz, ligue para o revendedor local para pegar folheto, ou visite-o esta tarde

para fazer um teste de direção. Não estou dizendo que você precisa comprá-lo hoje, mas pelo menos desbrave quanto custa, ou experimente guiá-lo, para que se torne mais

. O desejo intensificado o ajudará a começar a definir um plano. Se o seu principal objetivo econômico para o próximo ano for

ganhar cem mil dólares, comece a avaliar agora os passos necessários. Quem já ganha esse dinheiro e pode lhe ensinar o segredo para o sucesso? Precisa de um segundo emprego

para obter esse rendimento? Que habilidades precisa desenvolver? Deve começar a poupar mais do que gasta, e investir a diferença, a fim de que possa ter rendimentos de outra

fonte além do trabalho? Precisa iniciar um novo empreendimento? Que recursos precisa realmente acumular?

i- Lembre-se de que você precisa experimentar a sensação de alcançar objetivos principais de um ano, em cada uma das quatro categorias, pelo menos uma vez por dia.

O ideal é contemplá-los uma vez pela

manhã, e outra à noite. Faça uma revisão de toda a lista a cada seis meses, verificar se os objetivos permanecem vitais. Pode querer reproduzir o processo de definição, a

fim de criar alguns novos objetivos, e te-

não certeza de que vai querer acrescentar ou suprimir objetivos à medida que sua vida assume contornos novos e excitantes.)

Uma noção adicional, fundamental para o sucesso a longo prazo, é a de que alcançar nossos objetivos pode ser uma maldição, a menos que já tenhamos fixado um novo conjunto de objetivos superiores, antes de realizarmos os primeiros. Assim que se descobrir pres-., tem a alcançar um objetivo, você precisa providenciar imediatamente a definição dos objetivos seguintes. Caso contrário, você experimentará algo que todos precisamos evitar: passar à frente de nossos objetivos. Quantas vezes já lemos sobre pessoas que alcançaram seus supremos objetivos na vida só para dizerem "Isso é tudo?", porque se sentiram que não tinham mais nenhum lugar para onde irem?

Um exemplo clássico é o de vários astronautas das missões Apollo, que se prepararam durante toda a vida para a suprema viagem: o pouso na lua. Ficaram eufóricos quando finalmente o conseguiram, mas alguns, depois que voltaram à Terra, desenvolveram um nível de depressão emocional além do que a maioria das pessoas poderia imaginar. Afinal, não havia agora nada mais que pudessem ansiar. O que poderia ser um objetivo maior do que chegar à lua,.; realizar o impossível e explorar o espaço exterior? Talvez a resposta seja explorar a fronteira igualmente desconhecida do espaço interior de nossas mentes, corações e almas.

1

Já ouvi falar de moças que planejam seu casamento por meses, às vezes anos, empenhando toda a sua criatividade, recursos e até mesmo a identidade, para uma perfeita fantasia de conto de fadas. Concentram todas as suas esperanças e sonhos no que espera ser o acontecimento único na vida. Depois que o brilho se desvanece, a jovem esposa, como o astronauta, sente-se decepcionada. Como suceder ao momento máximo de sua vida? Ela precisa ansiar pela aventura mais importante e interminável de construir um relacionamento.

Como as pessoas realizam seu desejo mais profundo, e ainda sentem a mesma animação e paixão que deriva de lutar por um objetivo? Ao se aproximarem do que buscaram por tanto tempo, imediatamente fixam um novo conjunto de objetivos irresistíveis. Isso garante uma suave transição da consecução à nova inspiração, e um empenho continuado pelo crescimento. Sem esse compromisso, faremos o que for necessário para nos sentirmos satisfeitos, mas nunca.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 381

ca nos arriscaremos além de nossas zonas de conforto. É quando perdemos o ímpeto: perdemos o desejo de expandir, e começamos a estagnar. Muitas vezes as pessoas sofrem mortes emocional e espiritual antes mesmo de deixarem seus corpos físicos.

O meio de romper essa armadilha é compreender que a contribuição pode ser o supremo objetivo. Encontrar um meio de ajudar os outros - aqueles com quem nos importamos mais profundamente -- pode nos inspirar pela vida inteira. Há sempre um lugar no mundo para as pessoas dispostas a dar seu tempo, energia, capital, criatividade e empenho.

Pense em Robin Williams, por exemplo. Eis aqui um homem que uma grande vantagem sobre seu falecido amigo John Belushi, porque descobriu um meio para nunca carecer de objetivos. Robin e seus amigos Whoopi Goldberg e Billy Crystal encontraram uma fissão que sempre vai explorar seus maiores recursos: ajudar os sem. Arnold Schwarzenegger encontrou uma recompensa emocional e seu relacionamento com os Jogos Olímpicos Especiais com o Conselho de Capacidade Física. Todas essas pessoas bem-cedidas aprenderam que não há nada tão irresistível quanto um imento de contribuição sincera.

Cuide para que o seu próximo nível de sonhos o leve continuamente para a frente, numa busca constante e incessante da melhoria. empenho por CANI! é de fato a apólice

de seguro universal para idade vitalícia. Lembre-se de que um futuro irresistível é o aliado com que nossas almas vicejam - todos precisamos de um o permanente

de crescimento emocional e espiritual.

PROGRAMA-SE PARA O SUCESSO

ira que você tem objetivos que o inspiram de verdade, que o lepara a frente, precisa torná-los tão irresistíveis que pareçam i em seu sistema nervoso. Como desenvolver

esse sentimento de inabalável? Primeiro, remova quaisquer bloqueios, calculando antecedência o que poderia impedi-lo, e cuidando desses obsagora, em vez de esperar

para fazê-lo cem quilômetros adianpois, assuma compromissos com pessoas que você sabe que

382

ANTHONY ROBBINS

insistirão em seu padrão superior. Reforce os novos caminhos neurais ' pelo ensaio constante, com repetição e intensidade èrí-ocional. Ima-' Bine seus objetivos,

com absoluta nitidez, muitas e muitas vezes. ` Incorpore os elementos visuais, auditivos e cinestéticos que transformarão seu objetivo numa realidade!

A SUPREMA LIÇÃO

A lição mais importante neste capítulo é a de que um futuro irresistível cria um senso dinâmico de crescimento. Sem isso, só estamos vivos. pela metade. Um futuro

irresistível não é um acessório, mas uma necessidade. Permite-nos não apenas alcançar, mas também partilhar o sentimento profundo de alegria, contribuição e crescimento

que dá sentido à vida.

"Onde não há visão, as pessoas perecem..." - PROVÉRBIOS, 29:18

Lembro de ter lido sobre a quantidade espantosa d essoas quer

morrem nos Estados Unidos dentro de três anos depo Iá aposen•y tadoria, o que demonstra para mim que se você perde o senso dei que está produzindo ou contribuindo,

de algum forma, literalmente; perderá a vontade de viver, e que se tiver um motivo para se enforçar, acabará por fazê-lo. Estudos comprovaram que pessoas idosas,

ou doentes, próximos da morte, muitas vezes cometem suicídio logo, depois dos feriados de fim de ano. Enquanto contam com alguma coisa como o Natal ou a visita da

família para ansiar, possuem um motivo para viver; mas depois que passa, não existe mais um futurt irresistível. Esse fenômeno não ocorre apenas nos Estados Unidos

já foi constatado em outras culturas, no mundo inteiro. Na China, por exemplo, o índice de mortes cai imediatamente antes e durante os grandes festivais, e volta

a crescer assim que acabam.

1

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

383

Não importa se você tem dezoito ou oitenta anos - sempre vai precisar de alguma coisa que o projete para a frente. A inspiração que procura se encontra dentro de

você mesmo, esperando para ser mo

l', bilizada por um desafio imprevisto ou um pedido inspirado. O Corof nel Harlan Sanders descobriu-a aos 65 anos, quando recebeu o che-° que minguado de sua pensão.

A raiva levou-o à ação. Não precisamos esperar por um evento para ter inspiração. Podemos projetá-la.

O respeitável comediante George Burns compreende a importância e o poder de um futuro irresistível. Uma ocasião, quando lhe ediram, para resumir sua filosofia de

vida, ele respondeu:

- E preciso ter alguma coisa para sair da cama. Além do mais, ão posso fazer nada na cama. A coisa mais importante é ter um o, uma direção para seguir.*

Agora, na casa dos noventa anos, ele ainda mantém seu espírito Fônico, participa de projetos de cinema e televisão, e recentemente informaram que marcou uma apresentação

no Palladium de dres para o ano 2000, quando estará com 104 anos de idade... que acha disso como criação de um futuro irresistível?!

Use o seu poder. Sabe agora o que fazer para se inspirar. Pois é po de fazê-lo! Se leu este capítulo passivamente até agora, volte e os exercícios. São divertidos,

e também são fáceis. Primeiro, elasua lista de quatro principais objetivos de um ano. Segundo, defina ,porquê". Terceiro, desenvolva o ritual de revisar seus objetivos

e saaiar a alegria da realização, diariamente, durante dez dias.

Quar-cerque-se de exemplos, de pessoas que possam ajudá-lo a desen

r um plano para fazer com que tudo se torne real. Cada um despasse o ajudará a programar seu SAR, e a sensibilizá-lo para todos ursos possíveis que poderá incorporar

para alcançar seus obje. Essa revisão sistemática também lhe proporcionará o senso de de que precisa para entrar em ação.

!Agora, vamos passar para o capítulo seguinte. Deixe-me particom você um meio de superar quaisquer obstáculos que podetdetê-lo, promovendo...

e Burns entrevistado por Arthur Cooper, revista Playboy, junho de 1978.

13

O DESAFIO MENTAL DE DEZ DIAS

"O hábito é o melhor dos servos,

ou o pior dos amos."

- NATHANIEL EMMONS

CONSISTÊNCIA... Não é isso o que todos procuramos? Não !; queremos criar resultados apenas de vez em quando. A marca,; de um campeão é a consistência... e a verdadeira

consistência é., estabelecida por nossos hábitos.

Tenho certeza de que você já compreendeu a esta altura que não escrevi este livro só para ajudá-lo a fazer algumas distin ões. Tam. bém não foi projetado para inspirá-lo

com algumas~ orias, ou

partilhar com você informações interessantes, a serem is das de vez em quando, a fim de criar um pequeno "desenvolvimento pessoal". Este livro - e toda a minha vida

- é dedicado a produzir um aumento considerável na qualidade de nossas vidas.

Isso só pode ser realizado através de um novo padrão de ação maciça. O verdadeiro valor para uma pessoa de qualquer nova j estratégia ou habilidade decorre em proporção direta da freqüên

cia de seu uso. Como eu já disse o suficiente, saber o que fazer não é suficiente: você deve fazer o que sabe. Este capítulo visa a 1 ajudá-lo a instituir hábitos

de excelência - os padrões de foco que o ajudarão a ampliar o impacto que tem em si mesmo e nos outros.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 385

A fim de levar nossas vidas para o próximo nível, no entanto, devemos compreender que o mesmo padrão de pensamento que nos levou ao ponto em que estamos não nos

levará ao ponto para onde queremos ir. Um dos maiores desafios, tanto em pessoas como em empresas, é o de resistirem à mudança (sua maior aliada), justificando suas

ações com o argumento de que o atual comportamento levou-as ao nível de suces

~ so de que desfrutam agora. Isso é absolutamente verdadeiro, mas um trovo nível de pensamento é necessário agora, a fim de se experimentar um novo nível de sucesso

pessoal e profissional.

Para isso, devemos romper, de uma vez por todas, as barreiras de nosso medo, e assumir o controle do foco da mente. Os antigos padrões de permitir que a mente seja

escravizada por problemas do momento devem ser rompidos para sempre. Em seu lugar, devemos estabelecer o compromisso vitalício de focalizar as soluções e desistir

o processo. Ao longo deste livro, você aprendeu uma profusão de poderosos instrumentos e estratégias para tornar sua vida mais ;rica, mais plena, mais alegre e excitante.

Mas se apenas leu este livro -tdeixou de usá-lo, é como comprar um novo e potente computador nunca tirá-lo da caixa, ou comprar uma Ferrari e deixá-la na garagem,

acumulando poeira e fuligem.

Assim, deixe-me lhe oferecer um plano simples para interromr antigos padrões de pensamento, sentimento e comportamento, meio que pode ajudá-lo a condicionar as alternativas

novas e Tecedoras, e torná-Tas absolutamente consistentes.

Há alguns anos, eu me descobri absorvido num padrão de frus-ação e raiva. Parecia ter problemas por todos os lados para que me Virava. A esta altura, pensar positivamente

não figurava no alto da gnha lista de soluções. Afinal, eu era "inteligente", e pessoas intelentes não fazem as coisas parecerem positivas quando não são! avia muitas

pessoas ao meu redor que concordavam com essa idéia também se sentiam frustradas com suas vidas!).

Na realidade, eu era incrivelmente negativo na ocasião, e via as s piores do que eram. Usava meu pessimismo como um escuEra uma débil tentativa de me proteger da

dor das expectativas ssadas: faria qualquer coisa para não ficar desapontado outra .Ao adotar esse padrão, no entanto, a mesma barreira me evitaa dor, mas também me afastava do prazer. Impedia-me de en-

386 ANTHONY ROBBINS

contrar as soluções, e me encerrava numa tumba de morte emocional, onde nunca se experimenta dor demais, nem prazer demais, e' onde sempre se justificam as ações

limitadas com o argumento de 11 estar "sendo apenas realista".

Na verdade, a vida é uma balança. Se nos permitimos virar o tipo; de pessoas que se recusam a ver as ervas daninhas que se enraízam em,` nosso jardim, as ilusões

vão nos destruir. Também destrutivas, porém;

são as pessoas que, por medo, constantemente imaginam o jardim in-, ' vadido pelo mato, sufocado por ervas daninhas irremediáveis. O cano-.. nho do líder é de equilíbrio.

Ele nota as ervas daninhas com um sorriso, 3 sabendo que a visita delas ao jardim está praticamente encerrada -, ' porque as avistou, ele pode e vai agir imediatamente

para removê-las..=

Não precisamos nos sentir negativos por causa das ervas daninhas. São parte da vida. Precisamos vê-las, reconhecê-las, focalizara solução, e prontamente fazer o

que for necessário para eliminar sua{

influência de nossas vidas. Fingir que não existem não vai melhorara as coisas, nem se inflamar em ira por sua presença, nem se deixar, dominar pelo medo. A persistente

tentativa das ervas daninhas de se-,, rem parte de seu jardim é um fato da vida. Trate simplesmente de;;;, removê-las. E faça isso num estado emocional de jovialidade,

caso contrário passará o resto da vida transtornado, porque posso lhe ga- : rantir uma coisa: sempre haverá mais "ervas daninhas" surgindo. E a menos que você queira

viver em reação ao mundo, cada vez que pro-. blemas aparecem, precisa lembrar que elas são de fat uma parte ~'

importante da vida. Mantém você vigoroso e forte, ate para o que é preciso fazer para manter o jardim de sua vida sauda l e rico.

Precisamos praticar esse mesmo tratamento ao limpamos o jar-' dim de nossa mente. Devemos

ter a capacidade de notar quando começamos a ter um padrão negativo - sem nos desesperarmos por isso, e também sem ficarmos remoendo - e tratar de romper os padrões

assim que os descobrimos, substituindo-os pelas novas sementes lo ; sucesso mental, emocional, físico, financeiro, espiritual e profissional ,1 Como rompemos esses

padrões no momento em que aparecem? Basta lembrar os passos do NAC que você aprendeu no Capítulo 6.

1) Você precisa decidir o que quer. Se realmente deseja ter um senso de paixão, alegria e controle sobre sua vida - o que obviamen-;á te é o caso, já que está lendo

isso agora - então saiba o que quer.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 387

2) Precisa ter uma alavanca pessoal. Se lesse todo este livro e não instituísse novos padrões, não seria um incrível desperdício de tempo? Em contraste, como vai

se sentir ao usar o que aprendeu para assumir o controle imediato de sua mente, corpo, emoções, finanças e relacionamentos? Deixe que o seu desejo de evitar a dor

e alcançar um prazer intenso o leve a efetuar as mudanças necessárias para conduzir sua vida ao próximo nível agora. A fim de conseguir isso, você deve...

3) Interromper o padrão limitador. A melhor maneira que conheço para fazer isso é iniciar uma "Dieta Mental", isto é, assumir o controle consciente de todos os seus

pensamentos por um prazo determinado. Uma Dieta Mental é uma oportunidade de eliminar os padrões negativos e destrutivos de pensamento e sentimento que inevitavelmente

derivam de viver uma vida de reação emocional e indisciplina mental. Eu me empenhei nessa purificação mental há quase oito anos, e descobri que era um processo profundo e valioso.

Deparei com a idéia num pequeno folheto de Emmet Fox.^x Discorria sobre o valor de passar sete dias sem acalantar nenhum pensamento negativo. A idéia parecia tão

Poliana, tão absurdamente simples, que a princípio achei que todo o conceito era um total desperdício de tempo. Mas à medida que fui estudando as regras que ele indicava

para purificar o sistema mental, comecei a compreender que podia ser mais difícil do que eu imaginava. O desafio me atraiu, e os resultados finais me surpreenderam.

Eu gostaria de ampliar o desafio que o Sr. Fox criou em 1933, e expandi-o como um meio de ajudá-lo a integrar os principais instrumentos de mudança que você aprendeu

é agora neste livro, começando hoje mesmo.

Aqui está sua oportunidade de realmente aplicar todas as novas disciplinas que aprendeu nos capítulos anteriores. Meu desafio para você é o seguinte:

Durante os próximos dez dias, a partir de agora, assuma o controle total de suas faculdades mentais e emocionais, decidindo neste momento que não vai se entregar nem

remover pensamentos ou emoções áridos. por dez dias consecutivos.

Emmet, The Seven-Day Mental Diet, Marina del Rey: De Vorss and Co. Publishers, 1935.

388 ANTHONY ROBBINS

Não parece fácil? E tenho certeza que poderia ser. Mas as pessoas que começam se surpreendem com frequência ao descobrirem quantas vezes seu cérebro se empenha em

pensamento improdutivo, temeroso, preocupado ou destrutivo.

Por que devemos nos permitir tantos padrões mentais e emocionais que criam tensões desnecessárias em nossa vida? A resposta é simples: pensamos que isso ajuda! Muitas

pessoas vivem num estado de preocupação. A fim de consumir esse estado, costumam focalizar e se fixar no pior roteiro possível. Por que fazem isso? Porque acreditam

que tal atitude os levará a fazerem alguma coisa - a entrarem em ação.

Mas a verdade é que a preocupação geralmente deixa a pessoa num estado emocional de extrema

aridez. Não nos fortalece para entrar em ação, e tende a nos deixar sufocado pela frustração ou medo.

Contudo, usando alguns dos instrumentos mais simples neste livro, você pode mudar seu estado preocupado imediatamente, ao focalizar uma solução.

Pode fazer a si

mesmo uma pergunta melhor, como "O que preciso fazer neste momento para melhorar a situação?" Ou pode mudar seu estado pela mudança do vocabulário que usa para descrever as sensações que experimenta: de "preocupado" para "um pouco apreensivo". Em suma, se você decidir aceitar meu Desafio de Dez Dias, signi. fica que se comprometeu a se colocar e se manter num estado intensa. mente positivo, não importa o que possa acontecer. Signific que se de repente se descobrir em qualquer estado emocional árido v ' no mesmo instante mudar sua fisiologia ou foco para um estado - til, findependente de seus desejos no momento. Por exemplo, se algu m faz ah guma coisa que acha destrutiva ou até mesmo odiosa com você, e começa a se descobrir com raiva, deve imediatamente mudar seu estado emocional, apesar da situação, durante esses dez dias consecutivos. Mais uma vez, lembre-se que você dispõe de diversas estratégias para mudar seu estado. Pode fazer a si mesmo uma pergunta; mais fortalecedora, como "O que eu poderia aprender com isso?" ou "O que é ótimo nessa situação, e o que ainda não é perfeito?" Essas perguntas o levarão a estados férteis, nos quais encontrará soi luções, em vez de ficar remoendo e aprisionado no ciclo de raiva c frustração crescentes. Por quantos outros meios você poderia mu-' dar seu estado, se estivesse realmente empenhado?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 389

Lembre-se de que o nosso objetivo não é ignorar os problemas da vida, mas sim o de nos colocarmos em melhores estados mentais e emocionais, nos quais poderemos não apenas encontrar soluções, mas também agir com base nelas. Essas pessoas que focalizam o que não podem controlar se tornam permanentemente enfraquecidas.

É verdade que não podemos controlar o tempo, a chuva, e outros caprichos do tempo, mas podemos ajeitar as velas de um jeito que nos permita determinar a direção a seguir.

Quando pensei em fazer a dieta mental de Fox, achava que permanecer positivo me seria prejudicial. Afinal, já fora positivo no passado, e minhas expectativas não se haviam consumado. Sentira

~ me arrasado. Ao final, porém, acabei descobrindo que pela mudanẽ~ do foco era capaz de assumir mais controle da minha vida, evitando o estado problemático ao focalizar

no mesmo instante a 'solução. Meus pedidos para uma resposta interior eram logo atendidos quando me encontrava num estado fértil.

Cada pessoa bem-sucedida que conheço partilha a capacidade ~e permanecer concentrada, lúcida e vigorosa em meio a "tempesdes" emocionais. Como conseguem isso? A

maioria tem uma re fundamental: Na vida, jamais gaste mais de dez por cento do seu com o problema, e consuma pelo menos noventa por cento do tempo com a solução.

Ainda mais importante: Não se aflija por umas coisas... e lembre-se de que tudo é coisa pequena!

Sevocê decidir que vai aceitar meu Desafio de Dez Dias-e tenho pressão de que aceitará, já que chegou a este ponto do livro - ão compreenda que pelas próximos dez

dias vai consumir cem por cento do seu tempo em soluções, e nenhum tempo com os problemas! Mas isso não fará com que os problemas se agravem? "Se eu só me preocupar com meus problemas, não é possível que escape ao controle?" Duvido muito. Dez dias a focalizar apenas as coisas, o que é maravilhoso na vida, o que dá certo, e como você -rtunado, não agravarão seus problemas. Mas esses novos papodem torná-lo tão forte que é possível que desapareça o que antes julgava um problema, à medida que assumir a nova identidade um ser humano determinado e alegre. As quatro regras simples, mas importantes, para esse Desafio de 2 Dias. Assim, se você vai aceitá-lo, lembre-se do seguinte:

390

ANTHONY ROBBINS

DESAFIO MENTAL DE DEZ DIAS - REGRAS DO JOGO

Regra 1: Nos próximos dez dias consecutivos, recuse-se a remoer qualquer pensamento ou sentimento árido. Recuse qualquer indulgência com perguntas enfraquecedoras

ou vocabulário ou metáforas desvitalizadores.

Regra 2: Quando se perceber a começar a focalizar o negativo - e pode ter certeza de que isso vai acontecer- use imediatamente as técnicas que aprendeu para redirecionar

o foco para um estado emocional melhor. Especificamente, use as Perguntas de Solução de Problemas' como sua primeira linha de ataque; por exemplo:

"O que há de sensacional

nisso? O que ainda não é perfeito?" Lembre-se de que ao formular uma pergunta assim, "O que ainda não é perfeito?", você está pressupondo que as coisas serão perfeitas.

Isso mudará seu estado. Não ignora o problema, mas mantém você no estado certo, enquanto identifica o que precisa ser mudado.

Além disso, prepare-se para o sucesso todas as manhãs, durante os próximos dez dias, fazendo-se as Perguntas de Poder Matutinas. Pode formulá-las antes de sair da

cama, ou enquanto toma um banho de chuveiro, mas não deixe de fazê-las imediatamente. Isso o focalizará, todos os dias, ao despertar, na direção de consolidar padrões

mentais e emocionais fortalecedores. Ao final do dia, use as Perguntas de Poder Noturnas, ou quaisquer outras perguntas que achar que o deixarão num estado sensacional, antes de dormir.

Regra 3: Durante os próximos dez dias consecutivos, cuide para que todo o seu foco na vida esteja nas soluções, não nos problemas. No instante em que perceber um

possível desafio, focalize imediatamente qual pode ser a solução.

Regra 4: Se sofrer um retrocesso-isto é, se por acaso se descobrir a se entregar ou remoer um pensamento ou sentimento árido-não se desespere. Não há problema com

isso, desde que você mude no mesmo instante. Mas se continuara remoer pensamentos ou sentimentos áridos por um prazo considerável, você deve esperar até a manhã

seguinte, e reiniciar os dez dias. O objetivo deste programa é de dez dias consecutivos, sem acalantar ou remoer qualquer pensamento negativo. Esse processo de reinício

deve ocorrer independente dos dias consecutivos em que você já realizou a tarefa.

'As Perguntas de Solução de Problemas, Perguntas de Poder Matutinas e Perguntas de Poder Noturnas estão relacionadas no Capítulo 8. -'

Você pode perguntar: "Por quanto tempo posso focalizar o negativo antes que seja considerado 'remoer'?" Para mim, um minuto de foco é contínuo, com alguma intensidade emocional, ao que é errado, já constitui remoer. Um minuto é tempo mais do que suficiente para nos controlarmos, e criarmos uma

mudança. Com toda certeza, você saberá se está sendo negativo em relação a alguma coisa num prazo de vinte a quarenta segundos.

Se eu fosse você, no entanto, daria a mim mesmo um máximo de dois minutos para perceber o desafio, e começar a mudar seu estado. Dois minutos, sem dúvida, é suficiente

para identificar que se encontra num estado negativo. Rompa o padrão. Se permitir que se prolongue por cinco minutos ou mais, descobrirá que o Desafio Mental não

cumprirá sua função; em vez disso, aprenderá apenas a descarregar suas emoções mais depressa. O objetivo é resolver o

problema no nascedouro, antes mesmo que você entre num estado emocional negativo.

Quando experimentei esse exercício pela primeira vez, depois de três dias me senti com raiva por algum motivo, e me permiti por 'cinco minutos as emoções negativas,

antes de perceber o que fazia. Tive de começar tudo de novo. Na segunda tentativa, esbarrei em alguns tremendos desafios no sexto dia, mas a esta altura já estava

determinado. Não recomeçaria tudo de novo! Por isso, descobri-me focalizar imediatamente a solução. O benefício, como você pode ginar, não foi apenas permanecer

na dieta mental, mas também de começar a me condicionar para um padrão tremendo e vitalício permanecer num estado mental positivo, mesmo quando havia Mios ao meu

redor, e focalizar a maior parte da minha energia soluções.

Até hoje, mesmo quando ouço falar em problemas, como você deve ter notado, tenho a tendência a chamá-los de desafios. Não remoendo, e no mesmo instante focalizo

como posso converter desafio numa oportunidade.

392 ANTHONY ROBBINS

"Primeiro fazemos nossos hábitos, depois nossos hábitos nos fazem."

- IOHN DRYDEN

Você pode decidir, enquanto está fazendo este Desafio Mental, que deseja também purificar seu corpo. Em Poder sem limites, apresentei um desafio físico de dez dias.

Combinar o Desafio de Viver com Saúde e Vitalidade* de dez dias com o Desafio Mental de dez dias pode produzir resultados extraordinários, capaz de levar sua vida

a outro nível nos próximos dez dias.

Ao aceitar e cumprir esse Desafio Mental, você estará proporcionando a si mesmo um rompimento com os hábitos limitadores, e flexionando os músculos do fortalecimento.

Estará transmitindo a seu cérebro uma nova mensagem, e ordenando novos resultados. Você estará exigindo emoções fortalecedoras, pensamentos enriquecedores, e perguntas inspiradoras.

Como uma idéia definida de renovação (a dor de recomeçar), transmite sinais fortes ao cérebro para procurar padrões fortalecedores. Ao fixar um padrão mais alto

para os pensamentos que permitirá à sua mente remoer, vai começar a perceber o lixo e padrões destrutivos que costumava aceitar de si mesmo, por egueira ou indolência.

E como resultado, achará muito difícil r~tornar aos hábitos antigos. A perfeição desse método o levará a ,rnbrar esses padrões no futuro, e tornará difícil

uma volta aos drões antigos.

Uma palavra de advertência: Não inicie esse compromisso de dez dias se não tiver certeza de que vai cumpri-lo durante todo o tempo. Se não começar com um senso de

determinação, é certo que não conseguirá levá-lo por dez dias. Não é um desafio para os fracos de ânimo. E apenas para aqueles que estão realmente determinados a

condicionar seu sistema nervoso para padrões emocionais novos e fortalecedores, que podem levar suas vidas ao próximo nível.

*Ver Poder sem limites, "Energia: O Combustível da Excelência".

c 8

)E I i

v F c

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 393

I

f

17 I

ì

1

1

I I I ' I 'I I I I I I 11 ~ ' I

394 ANTHONY ROBBINS

em vez da solução. Sofremos um revés, e sentimos pena de nós mesmos, em vez de aprendermos com isso. Cometemos um erro, e o consideramos como uma espécie de julgamento

funesto sobre o que não podemos fazer, em vez de decidir aprender com isso, e seguir em frente. Este exercício é um meio de passar além dessas três coisas, e produzir

mudanças duradouras, com benefícios que podem se multiplicar ao longo do tempo. Esta é a sua oportunidade de assumir um verdadeiro compromisso com CANI!

Este Desafio de Dez Dias não é fácil. Se você habitualmente sente pena de si mesmo, não é fácil parar. Se focalizar a pressão financeira, agir com base no medo não

vai melhorar a situação. Se culpa a pessoa com quem vive por tudo o que vai errado na sua vida, o mais fácil é continuar a fazê-lo. Se disfarça suas inseguranças

com uma constante manifestação de raiva, se gosta de se espojar na culpa, se culpa sua a aparência, situação financeira ou criação por todos os seus problemas, '

não é fácil mudar. Mas você já dispõe de muitos instrumentos para, melhorar sua vida. O meu desafio para você é começar a usá-los.

Pode estar certo de que é espantoso o poder inerente a este pe.ã queno exercício. Se persistir, fará quatro coisas por você. Primeiro, fará com que passe a ter uma

percepção profunda de todos os pa. l drões mentais habituais que o impedem de progredir. Segundo, fará` seu cérebro procurar alternativas fortalecedoras para eles.

Terceiro, proporcionará a você uma incrível injeção de ânimo, ao constatar' que pode promover reviravolta em sua vida. r to e is impor

tante, criará novos hábitos, novos padrões e novas expectativas, que o ajudarão a se expandir mais do que jamais julgou possível. O sucesso é uma decorrência de um processo. É o resultado de'; uma série de pequenas disciplinas, levando-nos a padrões de sucesso; so que não mais exigirão uma vontade ou esforço sistemáticos. Como um trem de carga adquirindo velocidade, este exercício para fazer, as coisas certas conscientemente, para apagar os padrões que o contêm, e instituir novos que podem impeli-lo para a frente, vai lhe proporcionar um senso de impulso como bem poucas outras coisas poderiam fazer em sua vida. A grande notícia a respeito é o fato de que, ao contrário de uma dieta em que passa fome e acaba tendo de voltar a comer, seu antigo padrão de encontrar o negativo é algo a que nunca mais terá de voltar. DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 395

tar. Ao final, pode não ser um exercício de dez dias. É realmente uma oportunidade para você se tornar um "viciado" no foco positivo, pelo resto de sua vida. Mas se depois de banir os padrões mentais tóxicos ' por dez dias você quiser voltar, fique à vontade. A verdade é que se experimentar a vida nesse estado mental positivo e cheio de vitalidade, a volta vai lhe causar a maior repugnância. Mas se algum dia descobrir que está descarrilhando, você dispõe dos instrumentos para retornar aos trilhos no mesmo instante. Lembre-se, no entanto, que só você pode avocar esse trabalho de dez dias do Desafio Mental. Só você pode assumir o compromisso de cumpri-lo de fato. Talvez queira considerar a possibilidade de uma . alavanca extra para dar seguimento. Um meio de se proporcionar um incentivo extra é anunciar às pessoas ao redor o que decidiu fazer, ou ;encontrar alguém para fazer o Desafio Mental de Dez Dias junto com você. Além disso, seria ótimo se mantivesse um diário durante o Desafio Mental de dez dias, escrevendo suas experiências a cada dia, istrando como superou os diversos obstáculos. Acho que descoirá que uma revisão posterior desse diário é bastante útil. Finalmente, um dos instrumentos mais valiosos para criar uma dança é não apenas interromper seu antigo padrão, mas também stituí-lo por algo novo. Você pode decidir assumir o compromisso fazer uma coisa que eu sempre fiz, numa base permanente, ao go de toda a minha vida: tornar-se um leitor.

LÍDERES SÃO LEITORES

muitos anos, um professor meu, Jim Rohn, ensinou-me que ler de substância, algo de valor, algo que alimentasse a mente e ene novas noções, era mais importante do que comer. Ele me con-u para a idéia de ler pelo menos trinta minutos por dia: "Perca refeição, mas não perca sua leitura." Descobri que essa foi uma Gções mais importantes que aprendi na vida. Assim, enquanto você ifica seu sistema do antigo, pode querer fortalecê-lo pela leitura movo. E há muitas páginas de valiosas informações e estratégias à &ente, que você pode utilizar durante esses dez dias.

Se alguma coisa você aprendeu com este livro, foi o poder das decisões. Você se encontra num ponto crítico da jornada que efetuamos juntos. Já aprendeu uma variedade de estratégias e distinções fundamentais, que agora podem ser usadas para moldar sua vida de uma maneira vigorosa e positiva. Minha pergunta para você neste momento é a seguinte: já tomou a decisão de usar tudo isso? Não deve a si mesmo o empenho de tirar o máximo proveito do que este livro tem a oferecer? Este é um dos meios mais importantes de dar seguimento a tudo o que aprendeu. Assuma agora o compromisso de fazer isso imediatamente, da mesma forma como assumiu o compromisso de alcançar a qualidade de vida com que sonhou. Assim, compreenda que este capítulo é o meu desafio pessoal para você. É uma oportunidade e um convite para exigir mais de si mesmo do que as outras pessoas jamais esperariam, e colher as recompensas que derivam desse empenho. É tempo de pôr em prática o que você aprendeu. Mas é também um tempo de decidir se você está disposto a assumir o compromisso de promover algumas melhorias em sua vida, simples mas poderosas. Sei que é justamente isso o que você deseja. Se precisa de alguma prova de que pode fazer isso, acredito sinceramente que este capítulo vai lhe proporcionar... se você estiver disposto a se empenhar a fundo. A esta altura, você já se encontra preparado para passar à próxima seção deste livro. Já aprendeu os instrumentos fundamentais para moldar sua vida, tomando decisões. Mas agora vamos estudar o Sistema Central, que controla cada decisão que você toma, ao longo de toda a sua vida. A compreensão da base de sua filosofia pessoal pode ser alcançada pela utilização...

14

A SUPREMA INFLUÊNCIA: SEU SISTEMA CENTRAL

"Elementar, meu caro Watson..."

- COM UM PEDIDO DE DESCULPAS A SIR ARTHUR CONAN DOYLE

U

UMA DAS COISAS que eu mais amo na minha atividade é a oportunidade de decifrar o mistério do comportamento humano, e sim oferecer soluções que façam uma diferença

real na qualidade de vida das pessoas. Sou fascinado pela exploração abaixo da superfície para descobrir o "porquê" por trás do comportamento de uma pessoa, contrariando suas

convicções, perguntas, metáforas, referências e valores. '' Bicos.

Como meu ponto forte é a capacidade de produzir resultados

rápidos e mensuráveis, tive de aprender, por necessidade, a localizar pressa os pontos de alavanca, a fim de facilitar a mudança. Todos os dias, devo viver o papel de

Sherlock Holmes, investigando detalhes mínimos para juntar o quebra-cabeça da experiência singular de cada pessoa. Creio que se pode dizer que sou um detetive muito particular!

!

pistas denunciadoras do comportamento humano tão evidentes

to um revólver fumegante.

Às vezes, porém, as pistas são um pouco mais sutis, e é preciso investigação mais profunda para descobri-las. Contudo, por diversificado que seja o comportamento

humano, uma das que me permitiu fazer o que eu faço com tanto sucesso é o

1

400

ANTHONY ROBBINS

fato de que, em última análise, tudo se resume a determinados padrões, constituídos por elementos básicos específicos. Se tivermos a noção desses princípios organizacionais, passamos a ter condições de, não apenas de influenciar as pessoas para uma mudança positiva, mas também para compreender por que elas fazem o que fazem.

Você deve compreender que o estudo do Sistema Central, que dirige todo o comportamento humano, é uma ciência, tanto quanto a química e a física, governado por leis

previsíveis, e padrões de ação e reação. Pense em seu Sistema Central - os cinco componentes que determinam como você avalia tudo o que acontece em sua vida - como

uma espécie de Tabela Periódica, detalhando os elementos do comportamento humano. Assim como toda a matéria física se decompõe para as mesmas unidades básicas, o

mesmo acontece com o processo do comportamento humano, para quem sabe o que procurar. São a combinação e estrutura - como usamos esses elementos - que tornam cada

um de nós singular. Algumas misturas são voláteis e produzem resultados explosivos. Outras combinações neutralizam, algumas catalisam, e algumas paralisam.

Bombardeados como somos por incontáveis coisas que nos acontecem todos os dias, a maioria nem mesmo percebe que tem uma filosofia pessoal, muito menos o poder de

orientar a avaliação do que as coisas significam para nós. A segunda parte deste livro é, dedicada a ajudá-lo a assumir o controle direto do seu Sistema Cen-

tral de avaliação - a força que controla a maneira como você se sente e o que fazem cada momento de sua vida.

A compreensão do Sistema Central dos outros lhe permite de, terminar imediatamente a essência de uma pessoa, quer seja cônjuge, filho, patrão, sócio, ou qualquer

outra pessoa com quem se en- 1 contra todos os dias. Não seria um dos maiores dons que poderia) ter, ser capaz de saber o que impulsiona as pessoas mais importantes

para você... inclusive você próprio? Não seria maravilhoso ir além, dos transtornos ou desafios com alguém, e compreender por que ele se comporta assim... e depois,

sem julgamento, ser capaz de imediatamente se religar com quem a pessoa realmente é?

Com as crianças, em geral nos lembramos que o mau humor indica a necessidade de um cochilo, em vez de uma disposição azeda. No casamento, é muito importante

a capacidade de ver através);

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 401

das tensões cotidianas, a fim de que um possa apoiar o outro, e fortalecer o vínculo que os uniu. Se um cônjuge sente a pressão do trabalho, e descarrega a frustração,

isso não significa que o casamento acabou; em vez disso, é um sinal para a pessoa se tornar mais atenta, e concentrar seu foco no apoio a quem ama. Afinal, você

não julgaria o mercado de ações baseado apenas num dia em que o índice médio caiu vinte pontos. Da mesma forma, não se pode julgar o caráter de uma pessoa por

um incidente isolado. As pessoas não são seus comportamentos.

A chave para compreender as pessoas é compreender seus Sistemas Centrais, a fim de se conhecer a maneira sistemática individual de raciocinar. Todos nós possuímos

um sistema ou procedimento a que recorremos, a fim de determinar o que as coisas significam ;para nós, e o que precisamos fazer em relação a elas, praticamente on

qualquer situação da vida. Precisamos lembrar que coisas diferentes são importantes para pessoas diferentes, e que elas avaliarão o que está acontecendo de maneiras

diferentes, baseadas em suas perspectivas e condicionamentos.

Imagine-se a jogar tênis, e ter um péssimo serviço. Pela sua perspectiva, você errou. Pela perspectiva de ser adversário, foi um granserviço... para ele. Pela perspectiva

do juiz de linha, o serviço não é bom nem mau; foi apenas "dentro" ou "fora". O que acontece

é que fazemos um lance ruim? As pessoas começam a gerar... e quase sempre de uma maneira enfraquecedora. "Mas que imo serviço" torna-se "Eu não seria capaz de dar

um bom serviço nem para salvar minha vida". É bem provável que os serviços intes sejam também abaixo da crítica. Depois, o trem da geneção aumenta a velocidade,

passando de "Eu não seria capaz de dar um bom serviço hoje nem para salvar minha vida" para "Nunca um bom serviço", "Não sou na verdade um bom tenista", "Pa:que nunca

sou capaz de fazer qualquer coisa bem" e "Sou uma horrível". Parece absurdo, explicado assim, mas não é exatate o que acontece em tantas áreas de nossa vida? Se deixamos sumir o controle, nosso processo de avaliação

literalmente se ntrola, e nos arrebatam para o padrão cada vez mais intenso de -recriminação.

402 ANTHONY ROBBINS

AVALIAÇÕES SUPERIORES CRIAM VIDAS SUPERIORES

Ao estudar as pessoas mais bem-sucedidas em nossa cultura, um denominador comum que sempre encontro é a capacidade de efetuarem avaliações superiores. Pense em

alguém que você considera um mestre de qualquer coisa, no mundo dos negócios, política, direito,:: artes, relacionamentos, saúde física, espiritualidade. O que levou

esses assem assim a atingirem o auge pessoal? O que fez o promotor Gerry Spence ganhar quase todos os casos em que atuou nos últimos quinze anos? Por que Bill Cosby

parece deliciar a audiência cada vez que,, entra no palco? O que torna a música de Andrew Lloyd Weber tão; perfeita?

Tudo se resume ao fato de essas pessoas efetuarem avaliações; superiores em suas áreas de atividade. Spence desenvolveu umWi', compreensão superior do que influencia

a emoção e decisão humana. Cosby passou anos aprimorando as referências, convicções e regras básicas sobre como usar qualquer coisa em seu ambiente -' te como material

para provocar o riso das pessoas. O domínio da melodia, orquestração, arranjos e outros elementos permite a Weber compor uma música que nos comove ao nível mais

profundo.

Pense em Wayne Gretzky, do Los Angeles Kings. Ele já marcou, : mais tentos que qualquer outro jogador na história da Liga Nacio• Í nal de Hóquei. O que o torna tão

eficiente? Por qu é o jogador, maior, mais forte ou mais rápido da liga? Como ele pr io disse, a resposta a essas três coisas é não. Contudo, ele foi sistem tiramentoo maior goleador da

liga. Quando lhe perguntaram por que é tão.' eficiente, Gretzky respondeu que a maioria dos jogadores patina parai o lugar em que está o disco, enquanto ele segue

para onde o disco vai. Em qualquer momento, sua capacidade de antecipar - avaliar a velocidade do disco, sua direção, as atuais estratégias e impulsQ,i físico dos

outros jogadores - permite-lhe se colocar na posição ideal para marcar.

Um dos maiores administradores de dinheiro do mundo é Slr John Templeton, decano do investimento internacional, cuja atuam ção nos últimos cinquenta anos é incomparável.

Dez mil dólares aplicados no Fundo Templeton em seu início, em 1954, valeriam hoje;

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 403

dois milhões e duzentos mil dólares! Para tê-lo trabalhando pessoalmente em sua carteira, você deve investir um mínimo de dez milhões de dólares; seu maior cliente

confiou-lhe mais de um bilhão de dólares para investir. O que tornou Templeton um dos maiores assessores de investimentos de todos os tempos? Quando lhe fiz essa

pergunta, ele não hesitou ao responder:

- Minha capacidade de avaliar o verdadeiro valor de um investimento.

Ele é capaz de fazer isso mesmo com os caprichos das tendências e oscilações de curto prazo do mercado.

A RIQUEZA E O RESULTADO DE AVALIAÇÕES EFICAZES

studei no ano passado outros destacados assessores de investintos, inclusive Peter Lynch, Robert Prechter e Warren Buffet. a ajudá-lo em suas avaliações financeiras,

Buffet usa uma porosa metáfora que aprendeu com seu amigo e mentor Ben taham: "[Como uma metáfora para acompanhar as flutuações mercado, trate de imaginá-las] como

partindo de um sujeito emamente amoldável, Mister Mercado, que é seu sócio num npreendimento particular... As cotações de Mister Mercado são quer coisa menos (estáveis).

Por quê? Pelo lamentável motivo pobre coitado sofrer problemas emocionais incuráveis. Às veele se sente eufórico, e só podemos perceber os aspectos favosis que afetam

o negócio; e quando ele se encontra nesse ânip, fixa um preço de compra e venda muito alto, porque receia ~ você possa abocanhar seus interesses, e privá-lo de ganhos

entes. Em outras ocasiões, ele fica deprimido, e só vê probleB à sua frente, tanto para o negócio quanto para o mundo. Quanisso acontece, ele fixa um preço muito

baixo, pelo pavor de que ~ê descarregue tudo em cima dele... Mas, como Cinderela no

você precisa dar atenção a um aviso, ou tudo se transformaabóboras e camundongos. Mister Mercado está ali para sery não para guiá-lo. É sua carteira, não sua sabedoria,

que será (para você. Se ele aparecer algum dia numa disposição particunte absurda, você tem toda liberdade para ignorá-lo, ou para

ANTHONY ROBBINS

se aproveitar desse comportamento, mas será desastroso se cair sob a sua influência. Na verdade, se você não tem certeza de que compreende e pode valorizar seu negócio

muito melhor do que Mister Mercado, então não pertence ao jogo."*

É evidente que Buffet avalia suas decisões de investimento de uma maneira muito diferente daqueles que se preocupam demais 3 quando o mercado cai, ou ficam eufóricos

quando sobe. E porque avalia de maneira diferente, ele produz uma qualidade de resultado diferente. Se alguém está se saindo melhor do que nós, em qualquer área

da vida, é apenas porque possui um meio melhor de avaliar o que as coisas significam, e o que se deve fazer a respeito. Nunca devemos esquecer que o impacto das

avaliações vai muito além do ', hóquei ou finanças. Como avalia o que vai comer cada noite pode determinar a extensão e qualidade de sua vida.

avaliações deficientes

sobre a educação dos filhos podem criar o potencial para um sofrimento vitalício. A falta de compreensão dos procedimentos de', avaliação de outra pessoa pode destruir

um relacionamento lindo e afetuoso.

O objetivo, portanto, é ser capaz de avaliar tudo e influenciar a vida de uma maneira que o oriente sistematicamente para fazer opções que produzam os resultados que deseja.

O desafio é o fato; de que raramente assumimos o controle do que parece ser um processo complexo. Mas desenvolvi meios de simplificá-los, a fim', de pegarmos o timão

e começarmos a guiar nossos procedimentos de avaliação, e por conseguinte nossos destinos. ,apresento a -, seguir uma breve análise dos cinco elementos de avaliação,

alguns dos quais você já conhece, e os demais serão explicados nos;; capítulos seguintes. A seguir, você encontrará uma flecha apontando para alvos gêmeos. Esse

diagrama demonstra como o nosso Sistema Central de avaliação funciona. Vamos analisar os cinco elementos, um de cada vez, e acrescentá-los ao diagrama no: decorrer

do processo.

*Buffet, Warren, Relatório Anual Berkshire, 1987, por James Hansberger, A Guide Excellence in Investing, 1976.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 405

J S T

A D O

1) O primeiro elemento que afeta todas as nossas avaliações é o estado mental e emocional em que você se encontra ao efetuar uma avaliação. Há ocasiões em sua vida

em que alguém pode lhe dizer

coisa que o fará chorar, enquanto em outras o mesmo comentário o fará rir.

Qual é a diferença? Pode ser simplesmente o estado em que você se encontra. Quando você se

encontra num estado preensivo e vulnerável, o som de passos além da janela à noite, acompanhado pelo ranger de uma porta se abrindo, vai lhe parecer e significar algo

totalmente diferente do que ocorreria se estivesse num estado de excitação e expectativa positiva. Se você estremece sob cobertas, ou se levanta da cama de um pulo,

e corre para a porta

os braços estendidos, , o resultado das avaliações que fez soos sons. Um ponto importante para efetuar avaliações superioportanto, é ter certeza de que, ao tomar decisões sobre o que as s significam e o que fazer a respeito, estejamos num estado ;tal e emocional extremamente fértil, em vez de um ânimo de ivência.

406

ANTHONY ROBBINS

s r A U O

2) O segundo bloco do nosso Sistema Central é constituído pela perguntas que fazemos. As perguntas criam a forma inicial das ava` liações. Lembre-se de que seu cérebro, em reação a qu-quer cois que ocorra em sua vida, avalia perguntando: "O qu está acoute* cendo? O que esta situação significa? Significa dor prazer? Q que posso fazer agora para evitar, reduzir ou eliminar a or, ou obter algum prazer?" O que determina se você convida alguém para sair?' Suas avaliações são profundamente afetadas pela pergunta específl ca que faz a si mesmo ao considerar a abordagem dessa pessoa. Se, você se pergunta "Não seria maravilhoso conhecer m lhor essa pes= soa?", é bem provável que se sinta motivado a aboydá-la. Se, n~I entanto, habitualmente se faz perguntas como "E sé-a pessoa nrejeitar? E se ficar ofendida quando eu a abordar? E se eu sair maA goado?", então é óbvio que essas perguntas o levarão por um con junto de avaliações que resultarão na perda da oportunidade de se relacionar com alguém por quem tanto se interessa.

O que determina o tipo de alimento que você porá em seu prato n jantar também depende das perguntas que se faz. Se você se pergulito sistematicamente, ao olhar para a comida, "O que eu poderia conter? depressa que me proporcionaria um ânimo imediato?", tenderá a escoar lher alimentos processados de conveniência. Mas se, em vez disso, per•' guntasse "O que eu poderia comer agora que seja nutritivo?", é mais; provável que opte por grupos de alimentos como sucos, frutas, lego•; mes e saladas. A diferença entre tomar um refrigerante numa lanche.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 407

nete, numa base regular, ou tomar um copo de suco de fruta espremi', do na hora vai determinar a qualidade de seu corpo físico, um resultado da maneira como você avaliou. Suas perguntas habituais desempenham um papel da maior importância nesse processo.

s T

A D

3) O terceiro elemento que afeta suas avaliações é a hierarquia valores. Cada um de nós, ao longo da vida, aprendeu a valorizar erminadas emoções mais do que outras.

Todos queremos nos senbem, isto é, ter prazer, e evitar nos sentir mal, isto é, ter dor. Mas experiência de vida ensinou a cada um de nós um sistema de

icação singular para o que representa dor e o que representa er. Isso pode ser encontrado no sistema de orientação de nossos ores. Por exemplo, uma pessoa pode ter

aprendido a vincular praà idéia de se sentir segura, enquanto outra pode ter vinculado dor escoa idéia, porque a obsessão de sua família com a segurança fez que nunca experimentasse um senso de liberdade. Algumas pestentam alcançar o êxito, mas ao mesmo tempo evitam a rejeição lquer custo. Está entendendo como esse conflito

de valores pode uma pessoa a se sentir frustrada ou imobilizada?

Os valores escolhidos por você vão moldar cada decisão que r na vida. Há dois tipos de valores sobre os quais você aprenno capítulo seguinte: os estados emocionais

de prazer em cuja o estamos sempre tentando avançar - valores como amor,

408 ANTHONY ROBBINS

alegria, compaixão e excitação - e os estados emocionais de dor, que sempre tentamos evitar ou nos afastar - como humilhação, frustração, depressão e raiva. A

dinâmica criada por esses dois alvos determinará a direção de sua vida.

DO=pE voR s3 ~PQOS DE NR 9

y~ ~ V ~ J~~~~~

~RE" p~~ ~FS ÁTR

*2

/5

Rei'éréaciw ~ Convicções

A D

4) As convicções são o quarto elemento do Sistema Central. As convicções globais nos proporcionam um senso de certeza sobre como sentir e o que esperar de nós mesmos,

da vida e das pessoas; nossas regras são as convicções que assumimos sobre o que tem d acontecer para sentirmos que nossos valores foram satisfeitos. P~r exemplo,

algumas pessoas acreditam "Se você me ama, então mtnca levante a voz". Essa regra levará a pessoa a avaliar uma voz alteada como prova de que não há amor no relacionamento.

Isso pode não se basear em fatos, mas a regra dominará a avaliação e assim as percepções e a experiência sobre o que é verdadeiro da pessoa.

Outras regras limitadoras

similares podem ser idéias como "Se você é bem-sucedido, então ganha milhões de dólares", ou "Se você é um bom pai, então nunca tem conflitos com seus filhos".

As convicções globais determinam nossas expectativas, e muitas vezes controla até o que nos dispomos a avaliar em primeiro lugar. Juntas, as forças dessas convicções

determina quando nos en tregamos a uma experiência de dor ou prazer, e constituem um elemento fundamental em todas as avaliações que fizermos.

e

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 409

5) O quinto elemento do Sistema Central é a miscelânea de eriências de referência a que você pode ter acesso, no gigantesco Muivo a que chama de cérebro. Nele, você

guardou tudo que já Cperimentou na vida... e também, diga-se de passagem, tudo o que ùmaginou. Essas referências constituem a matéria-prima que usaps para produzir

nossas convicções e guiar nossas decisões. A fim p decidir o que alguma coisa significa para nós, temos de comparái com outra; por exemplo, esta situação é boa ou

má? Pense no templo do tênis citado no início deste capítulo: é boa ou má em Vnparação com o quê? É boa comparada com o que seus amigos gem ou têm? É má comparada

com a pior situação de que você já viu falar? Você dispõe de referências ilimitadas que pode usar ao tomar qualquer decisão. As referências que escolher determinarão

Significado que você extrai de qualquer experiência, como se senta respeito, e também, até certo ponto, o que fará.

., Sem qualquer dúvida, as referências moldam nossos convicções valores. Pode perceber como faria diferença, por exemplo, se fosse lado num ambiente em que se sentisse

sistematicamente explora

em oposição a ser criado sentindo um amor incondicional? Como poderia influenciar suas convicções e valores, a maneira como passou a vida, as pessoas e as oportunidades?

1 Se, por exemplo, você aprendeu a saltar de pára-quedas em Mda livre quando tinha dezesseis anos, pode desenvolver valores ferentes sobre a idéia de aventura do

que alguém que foi rejeitado

410

cada vez que experimentou uma nova habilidade, conceito ou idéia. Muitas vezes, os mestres são apenas pessoas que possuem um pouco mais de referência do que você

sobre o que leva ao sucesso ou frustração, em qualquer situação determinada. É evidente que John Templeton, depois de quarenta anos como investidor, tem mais referências

para ajudá-lo a decidir o que é um excelente investimento; do que alguém que está efetuando sua primeira operação.

As referências adicionais nos oferecem o potencial para o domínio da situação. Contudo, independente da experiência ou sua falta, temos meios ilimitados de organizar

nossas referências em convicções

e regras que nos fortalecem ou enfraquecem. A cada dia, temos a oportunidade de absorver novas referências, que podem nos ajudar a reforçar as convicções, refinar

os valores, formular novas perguntas, ter acesso aos estados que nos impulsionam na direção que queremos seguir, e realmente moldar nosso destino para melhor.

ANTHONY ROBBINS

Há vários anos, comecei a ouvir histórias sobre o incrível sucesso de um homem chamado Dwayne Chapman em procurar e capturar criminosos que se haviam esquivado

à justiça por muito tempo. Conhecido pela maioria das pessoas como "Dog", ele se tornou famoso como o maior caçador de recompensas dos Estados Unidos. Fiquei fascinado,

quis conhecê-lo pessoalmente e descobrir o que o torna tão eficiente. Dog é um homem muito espiritual, e seu objetivo não é apenas capturar o criminoso, mas também

ajudá-lo a promover mudanças em sua vida. De onde veio esse desejo? De sua própria dor.

Quando jovem, Dog fazia avaliações ruins sobre as pessoas que escolhia para fazer amizade. Por seu desejo de pertencer a um grupo, ingressou numa gangue de motociclistas,

os Discípulos do Diabo. Um

dia, no meio de uma transação de tóxicos que saiu errada, um membro

"Os homens são sábios não na proporção sua experiência, mas sim de sua capacidade para a experiência."

- GEORGE BERNARD SHAW

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

411

da gangue deu um tiro, e atingiu mortalmente um homem que se encontrava no local. Seguiu-se o pânico; os membros da gangue trataram de fugir. Dog não cometera o assassinato, mas naquele estado não havia diferença entre ser cúmplice e o homem que de fato puxara o gatilho. Ele acabou cumprindo uma sentença de vários anos de trabalhos forçados, nos termos do sistema penitenciário do Texas. A prisão e causou tanta dor que ele reavaliou toda a sua filosofia de vida. Começou a compreender que suas convicções, regras e valores básicos viam-lhe criado dor. Passou a se fazer novas perguntas, e a focalizar experiências na prisão (referências) como sendo o efeito das opções e fizera com sua filosofia de vida anterior. Isso levou-o ao ponto em que concluiu que deveria mudar sua vida, de uma vez por todas. Nos anos subsequentes à sua libertação, Dog empenhou-se em diversas carreiras alternativas, até que acabou abrindo uma agência investigação particular. Foi processado pelo atraso nos pagamentos de pensão alimentícia (pagamentos que não pudera efetuar enquanto estava na prisão, e no período de aperto financeiro depois de sua libertação). O juiz ofereceu a Dog uma oportunidade de ganhar dinheiro, em vez de exigir um pagamento que ele sabia que nunca poderia ser feito. Sugeriu que Dog procurasse um estupro que atingia muitas mulheres na região de Denver. Também sugeriu que Dog utilizasse as noções que aprendera na prisão para calcular o que aquele inos poderia estar fazendo, e onde teria se escondido. Há mais um ano que as autoridades policiais vinham procurando em vão estupro, mas Dog conseguiu localizá-lo em apenas três dias! Para dizer o mínimo, o juiz ficou impressionado. Foi o início de brilhante carreira. Hoje, mais de três mil prisões depois, Dog tem dos melhores registros dos Estados Unidos, se não o melhor. Ele fez uma média de 360 prisões por ano-essencialmente, uma prisão por dia. Um fator crítico, com toda certeza, é a avaliação que faz. Dog entrevista os parentes ou amigos de sua presa, e por dois meios obtém as informações de que precisa. Descobre alguns valores, convicções e regras habituais do homem ou mulher que perseguindo. Passa a compreender suas referências de vida, o que permite pensar da mesma maneira que a pessoa, e antecipar seus movimentos, com uma fantástica precisão. Ele compreende os Sistemas Centrais dos foragidos, e os resultados falam por si.

412

ANTHONY ROBBINS

DOIS TIPOS DE MUDANÇA

Se queremos mudar qualquer coisa em nossa vida, é invariavelmente uma de duas coisas: como estamos sentindo ou nosso comportamento. Sem dúvida, podemos aprender

como mudar nossas emoções ou sentimentos dentro de um contexto. Por exemplo, se você se sente apreensivo ou sendo rejeitado como um ator, eu posso ajudá-lo a se

condicionar para que não mais se sinta amedrontado. Ou podemos efetuar o segundo tipo de mudança: uma mudança global.';

Uma metáfora para isso poderia ser a seguinte: se quisermos mudar: a maneira como seu computador está processando os dados, posso . mudar o software que você usa, e assim, quando bater nas teclas, o que vai aparecer na tela estará formatado de modo diferente. Ou se realmente quero efetuar uma mudança que afetará não apenas esse tipo de arquivo, mas ambientes múltiplos, posso mudar o sistema de operação do computador. Pela mudança do Sistema Central, podemos mudar a sua interação numa variedade de circunstâncias.

Assim, em vez de apenas se condicionar a se sentir diferente em relação à rejeição e eliminar os comportamentos de medo, você pode J, adotar uma nova convicção global, que diria o seguinte: "Sou a fonte de todas as minhas emoções. Nada e ninguém pode mudar como me sinto, a não ser eu. Se me descubro em reação a alguma coisa, posso mudar isso no mesmo instante."

Se você adota essa convicção para valer, não em termos intelectuais, mas sim emocionalmente, onde a sente com certeza absoluta, pode perceber como isso eliminaria não apenas seu medo de rejeição, mas também seus sentimentos de raiva, frustração, ou inadequação. Subitamente, você se torna o dono de seu destino.

Ou podemos mudar seus valores, e fazer com que o valor mais alto seja o de contribuir. Neste caso, você não se incomodaria se alguém o rejeitasse: ainda haveria de querer contribuir, e através da constante contribuição se descobriria não sendo mais rejeitado pelas pessoas. Também se descobrirá impregnado por um senso de

alegria e contato que talvez nunca tenha experimentado antes em outras áreas de sua vida. Ou podemos mudar seus sentimentos condicionados em relação ao fumo ao levá-lo

a deslocar saúde e vitalidade para o alto de sua lista de prioridades. A partir do momento

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 413

em que se torna a maior prioridade de sua vida, o comportamento defumar vai desaparecer; e ainda mais importante, pode ser substituído por outros comportamentos

que sustentarão seu novo valor. Ide saúde e vitalidade: comer diferente, respirar diferente e assim por diante. Os dois tipos de mudanças são valiosos.

O foco da segunda parte deste livro é como criar essas mudançass globais, em que uma única alteração num dos cinco elementos Sistema Central afetará profundamente a

maneira como você "o usa, sente e se comporta em diversas áreas de sua vida, ao mesmo tempo. Se você muda um único elemento em seu Sistema Central, junte

as considerações que passará a ignorar, certas perguntas que vai mais formular, certas convicções que o computador nem mesmo aceitará. Esse processo de

criar uma mudança global pode uma força poderosa para moldar o destino.

"Elimine a causa, e o efeito cessa." - MIGUEL DE CERVANTES

ajuda médica. Ainda está recuperando o fôlego quando ouve uma operação de salvamento, desta vez de duas moças. Antes não demora muito e o homem está exausto, tendo

salvado uma

1 lha

'e eliminar a causa, em vez de se esgotar a combater os efeitos.

ANTHONY ROBBINS

Um dos melhores programas que já planejei é o meu seminário 'Encontro com o Destino', de três dias. Em vez dos habituais dois mil participantes, limito esse programa

a duzentas pessoas. No Encontro com o Destino, trabalhamos juntos para ajudar cada pessoa a compreender exatamente como seu Sistema Central é formado. Essa 'compreensão transforma as pessoas: descobrem de repente por que sentem as coisas que sentem, e fazem as coisas que fazem. Também ~, aprendem a mudar praticamente

qualquer coisa em suas vidas. Mais ~ importante ainda, fazemos com que projetem o que o Sistema Central de cada uma precisa para que possam alcançar seu supremo

propósito na vida. Como podem se organizar para que, sem esforço, sejam levados na direção de seus desejos, em vez de serem dilata- z Gerados por um senso de valores,

convicções ou regras conflitantes? t~, Algumas das perguntas mais importantes que fazemos nesse programa são "Quais são os valores que estão me controlando?", e "Como sei quando meus valores estão

sendo atendidos... e quais são meu valores?" O seminário Encontro com o Destino tem contado com a participação não apenas de senadores e deputados federais americanos, executivos das 500 maiores

empresas relacionadas pela revista Fortune e artistas de cinema, mas também com pessoas de todos os escalões da vida. Todos temos em comum alguns desafios. Como

lidar com o desapontamento, frustração, fracasso, e determinados eventos em nosso ambiente que não podemos controlar, por . mais bem-sucedidos nos tornemos?

As emoções que sentimos e as ações que realizamos se-baseiam, no modo como avaliamos as coisas. E, no entanto, a maioria das pessoas não instituiu um sistema de

avaliação próprio. As profundas mudanças que as pessoas experimentam nesse programa, em apenas três dias, são indescritíveis. As pessoas literalmente mudam em questão

de momentos a maneira como pensam, o que sentem em relação a suas vidas, porque assumem o comando da parte do cérebro que controla a experiência de vida. As mudanças

acabam se tornando emocionais, até mesmo físicas, à medida que o cérebro fixar! novas prioridades para o que é-mais importante. Embora este livro não seja um substituto

para o Encontro com o Destino, quero oferecer os mesmos instrumentos básicos que usamos nesse programa para o seu uso imediato. Com os capítulos subsequentes, você

pode' produzir os mesmos tipos de mudanças em sua vida, a partir de agora. DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 415

TESTE O QUE APRENDEU fim de estimular seu pensamento sobre o funcionamento do Sistema Principal, farei algumas perguntas provocantes, que devem abrir as comportas de seu pensamento, e ajudá-lo

a identificar como par~diferentes de seu sistema são usadas para tomar decisões. p05 DE p0R #3 ~PpoS DE pk

RESPONDA A ESTAS PERGUNTAS ANTES DE CONTINUAR A LER:

Qual é a sua lembrança mais apreciada?

Se pudesse acabar com a fome no mundo hoje matando uma única pessoa inocente, você o faria? Por que sim, ou por que não?

Se batesse num Porsche vermelho, deixando-o amassado, e não houvesse ninguém por perto, você deixaria um bilhete? Por que sim, ou por que não?

Se pudesse ganhar dez mil dólares comendo um prato cheio 'de baratas vivas, você o faria? Por que sim, por que não?

416

ANTHONY ROBBINS

Agora, vamos analisar como você respondeu a cada uma dessas perguntas.

Consultando o diagrama do Sistema Central, qual das cinco áreas de avaliação você usou para responder à primeira pergunta? Com toda certeza, fez uma pergunta a

si mesmo, a fim de iniciar a avaliação - provavelmente repetiu a pergunta que eu formulei. A resposta, no entanto, foi extraída de suas referências, não é mesmo?

Veri- ficou as incontáveis experiências que teve ao longo da vida, e escolheu. uma como a sua lembrança mais apreciada. Ou talvez não tenha selecionado uma porque

acalenta uma convicção de que "Todas as experiências na vida são valiosas", ou "Escolher uma em detrimento de outra vai denegrir alguma experiência de vida". Essas

convicções o impediriam de responder à pergunta. Ou seja, o Sistema Central de avaliação não apenas determina o que avaliamos, e como avaliamos, mas até mesmo

o que estamos dispostos a avaliar.

Vamos passar para a segunda pergunta, que eu liem The Book of Questions: Se pudesse acabar com a fome no mundo hoje matando uma única pessoa, você o faria?

Quando faço essa pergunta às pessoas, recebo sempre as respostas mais intensas. Algumas pessoas dizem "Claro que sim", com o argumento de que a vida de muitos

supera a vida de um único indivíduo. Por essa visão, se uma pessoa estivesse disposta a sofrer para acabar com todo o sofrimento do mundo, o fim justificaria os

meios. Outros se mostram consternados com tal pensamento. Acreditam que cada vida humana é valiosa. que também se baseia num conjunto de convicções, não é mesmo?

Outros; possuem uma convicção global de que tudo na vida é exatamente como deveria ser, e que todas as pessoas que passam fome estão recebendo lições valiosas para

sua próxima encarnação. E algumas pessoas respondem: "Claro que eu o faria, mas tiraria minha própria vida." É interessante como as pessoas reagem de maneiras

tão diversas à mesma pergunta, baseadas em qual dos cinco; elementos de avaliação usam e o conteúdo que armazenaram.

Passemos à terceira pergunta: Se batesse num Porsche vermelho e o deixasse amassado, e não houvesse ninguém por perto, você deixaria um bilhete? Algumas pessoas

respondem "Claro que sim". Por quê? Seu valor mais alto é a honestidade. Outras pessoas também

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 417

dizem "Claro que sim", mas por um motivo diferente, porque uma das coisas que mais evitam no mundo é a culpa. Não deixar um bilhete faria com que se sentissem culpadas,

e isso é também doloroso. Outras dirão "Eu não deixaria um bilhete"; e quando indagamos por que, explicam: "Já me aconteceu várias vezes, e ninguém me deixou um bilhete." Ou seja, estão dizendo que possuem referências pessoais que as levaram a desenvolver a convicção de que se deve a "fazer aos outros aquilo que fizeram com você".

Agora, a quarta pergunta: Se pudesse ganhar dez mil dólares comendo um prato cheio de baratas, você o faria? Invariavelmente, rebem poucas respostas afirmativas.

Por quê? As referências da vida das pessoas para baratas - as imagens e sensações que guardam em seus corpos - são intensamente negativas. Baratas não "o algo que

querem pôr em seus organismos. Depois, no entanto, entra a oferta: Quantos de vocês fariam isso por cem mil dólares? Coisa a pouco, ocorre uma mudança; pessoas que antes

disseram não meçam a levantar a mão. Por que de repente se mostram dispostas a fazê-lo por cem mil dólares? O que aconteceu com seu sistema de ação? Duas coisas:

primeiro, fiz uma pergunta diferente, mudando uma coisa; e segundo, as pessoas têm a convicção de que cem mil dólares poderiam eliminar muita dor em suas vidas, talvez alguma dor

a longo prazo, que seria mais difícil de lidar do que a dor a curto prazo ter baratas vivas descendo pela garganta.

E que tal um milhão de dólares? Ou dez milhões? Agora, a maioria das pessoas na sala levanta a mão. Acreditam que o prazer a longo prazo que dez milhões de dólares proporcionariam,

a si mesmas e outros, superaria em muito a dor a curto prazo. Ainda assim, mas pessoas não comeriam baratas vivas por dinheiro algum. Quando indagadas por que não, respondem

coisas como "Eu não

sou capaz de matar uma coisa viva". Outras pessoas dizem "Eu não comeria baratas o tempo todo só porque estão no meu caminho". Um chegou a dizer que poderia comê-las com

a maior facilidade

do que o faria por prazer, não pelo dinheiro! Por quê? Foi criado um lugar em que baratas e outros insetos são considerados uma coisa boa. Pessoas diferentes têm referências

diferentes, e meios diferentes de avaliar as coisas - não é interessante?

418

ANTHONY ROBBINS

CHEGA UM MOMENTO...

Ao estudarmos os cinco elementos do Sistema Central, há um outro tema que precisamos ter sempre em mente: é possível haver uma superavaliação. Os seres humanos

adoram analisar as coisas até à saciedade. Há um momento, porém, em que temos de parar de avaliar, de lidar, e entrar em ação. Por exemplo, algumas pessoas fazem tantas,

avaliações que até uma pequena decisão se transforma numa grande produção: talvez não sejam capazes de fazer exercícios como parte regular de seu estilo de vida.

Por quê? Encaram como uma grande produção. Pela maneira como "englobam" a decisão, o jeito como consideram, há tantas que se sentem intimidadas.

A fim de fazerem exercício, as pessoas devem 1) levantar; 2) encontrar uma roupa de ginástica em que não pareçam muito gordas; 3) escolher os sapatos apropriados;

4) meter tudo do que pre-cisam numa bolsa de ginástica; 5) ir ao ginásio; 6) arrumar uma vaga;;', 7) subir a escada; 8) matricular-se; 9) entrar no vestiário;

(10) vestir,, a roupa de ginástica; 11) finalmente fazer a aula, pedalar na bicicle-ta ergométrica, e malhar ao máximo. E depois de tudo isso; 12) devem{; fazer

as mesmas coisas ao contrário. Claro que essas mesmas pes-`á soas não encontram a menor dificuldade quando chega o momento' de irem à praia. Já estão com a disposição!

Se alguém perguntar por i-! que, responderão sem hesitação: "Ora, para ir à praia b~sta entrar no carro e partir." Não param para avaliar cada um e todos os passos

ao longo do caminho; encaram tudo como um único passo gigantesco, avaliando apenas se vão ou não, sem se preocuparem com, os detalhes. A avaliação excessiva de detalhes

pode às vezes acarretar a sensação de sobrecarga ou sufoco. Uma das coisas que apren- á deremos aqui, portanto, será como "englobar" muitos passos pe., quenos, convertendo-os

num só passo gigantesco, de tal forma que você obterá o resultado que deseja no instante em que o der.

Nesta parte, vamos analisar-nosso sistema de avaliação, explicá-lo: de uma maneira que faça sentido, e depois começar a usá-lo, em vez de ficar deliberando a respeito.

Ao ler os capítulos seguintes, compreenda que tem uma oportunidade de criar uma alavanca para si mesmo, a fim de produzir mudanças que nunca antes julgou que seriam possíveis.

I. DECIDIR O QUE VOCÊ REALMENTE QUER, E O QUE O IMPEDE DE TER AGORA

II. OBTER UMA ALAVANCA ASSOCIE DOR INTENSA A NÃO MUDAR AGORA, E UM PRAZER INTENSO À EXPERIÊNCIA DE MUDAR AGORA!

III. INTERROMPA O PADRÃO LIMITADOR

IV. CRIE UMA ALTERNATIVA NOVA E FORTALECEDORA

V. CONDICIONE O NOVO PADRÃO ATÉ QUE SE TORNE SISTEMÁTICO

VI. EXPERIMENTE!

420

ANTHONY ROBBINS

Mas vamos aos fatos. Serei seu treinador no processo de revelar qual é o seu atual sistema de avaliação e de instituir um novo Sistema Central que seja consistentemente

fortalecedor'. '-Você já conhece

o poder do estado e das perguntas, e agora passaremos para a terceira área de avaliações. Analisemos os...

15

VALORES DA VIDA: SUA BÚSSOLA PESSOAL

"Nada de esplêndido jamais foi realizado, exceto por aqueles que ousaram acreditar que algo dentro deles era superior às circunstâncias."

- BRUCE BARTON

ORAGEM, DETERMINAÇÃO, perseverança, dedicação... Enquanto conduzia a tensa reunião em Dallas, Ross Perot via essas idades refletidas nos rostos dos homens que escolhera

para uma aordinária missão de resgate. Nos primeiros dias de 1979, a ência civil e a histeria autiamericana elevavam-se para um auge il no Irã. Apenas dois dias antes, dois executivos de Perot em a haviam sido inexplicavelmente presos.

A fiança fora fixada em milhões de dólares.

Como as negociações diplomáticas de alto nível não obtivessem), Perot chegou à conclusão de que só havia um meio de tirar I homens de lá: teria de cuidar do problema pessoalmente. Re"do à competência do lendário coronel do exército Arthur "Buli"

s para liderar a audaciosa expedição, Perot reuniu uma equi:elite de altos executivos seus para participarem da operação. M foram escolhidos porque já haviam estado em Teerã, e tinham iência militar. Chamou a seus homens de "Águias", significando

422

"homens que voavam muito alto, tinham capacidade de iniciativa, t~ realizavam o trabalho, em vez de inventarem desculpas".*

As recompensas seriam altas se fossem bem-sucedidos, mas o! riscos eram ainda maiores: não havia nenhuma autorização oficial pana a missão, e não apenas o fracasso

era uma possibilidade, mas ta bém a morte. O que levou Ross Perot a empenhar todos os seus reá cursos, assumir os riscos, e desafiar as chances em contrário? Cova

toda certeza, é um homem que vive por seus valores. Coragem, leal dade, amor, compromisso e determinação são valores que lhe pro porcionam uma extraordinária capacidade

de se importar com a outros, e uma força de vontade que já se tornou lendária. Esses mesa mos valores foram a força que o levou a desenvolver sua companhia a EDS

(Eletronic Data Systems Corporation), de um investimento dl mil dólares para um empreendimento que vale hoje bilhões de dót res. Ele subiu ao topo por causa de sua

capacidade de avaliar e selá cionar os homens certos. Sempre os escolheu combase numrigoroso~ código de valores, e sabia que com as pessoas certas, que unhar padrões

elevados, bastava lhes dar o emprego, e sair do~aminho.

Agora, teria o supremo teste do pessoal que selecionara, ao cones car seus executivos para mobilizarem seus melhores recursos, e resga tarems uns poucos membros da

"farroba" empresarial presos em Teet~ A história da missão e dos desafios encontrados pode ser lida no livro i vôo da águia. * Basta dizer aqui que, apesar de todos

os bstáculos 9d pareciam insuperáveis, a heróica missão de resgate de P~rot foi coroa da de êxito, e trouxe de volta seu patrimônio mais valioso: seus hometr

ANTHONY ROBBINS

Os valores guiam cada decisão que tomamos, e assim o nosso de tino. Os que conhecem seus valores e vivem de acordo tornam-se a

"O caráter de um homem é sua divindade guardiá."

- HERÁCLITO

*Publicado no Brasil pela Editora Record.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 423

líderes de nossa sociedade. São exemplificados por pessoas eminentes em todos os Estados Unidos, das salas de diretoria às salas de aula. j Você viu por acaso o

filme Stand and Deliver? Contava a história do professor de matemática Jaime Escalante.

. Você se sentiu tão inspirado quanto eu pelos seus esforços heróicos em transmitir aos alunos sua paixão pelo saber? Levouos a associarem no sistema nervoso,

em seu nível mais profundo, um senso de orgulho pela capacidade de dominar informações e que outros tinham certeza que nunca seriam capazes de aprender. Seu exemplo de empenho ilustrou para aqueles jovens o poder dos valores. Aprenderam com ele a disciplina, confiança, importância da equipe, flexibilidade e o poder da determinação absoluta.

Ele não falava com aqueles garotos sobre o que deveriam fazer em suas vidas; era uma demonstração ao vivo, uma nova definição que era possível. Conseguiu não apenas

fazer seus alunos passarem em testes de matemática, de uma forma que todos julgavam possível, mas também levou-os a mudarem suas convicções sobre quem eram e do que eram

capazes, se quisessem se empenhar ematicamente em alcançar um padrão superior.

Se queremos o nível mais profundo de realização na vida, só podemos alcançá-lo de um modo, pelo mesmo caminho seguido por aqueles dois homens: decidindo o que mais prezamos

na vida, quais nossos valores superiores, e depois nos empenhando em viver eles, todos os dias. Infelizmente, essa ação é muito rara na sociedade atual. Com uma frequência

excessiva, as pessoas não têm uma vida definida do que é importante para elas. Confundem-se com a vida; o mundo parece uma massa cinzenta; nunca assumem uma atitude

definitiva por qualquer coisa ou alguém.

1 Se não somos objetivos sobre o que é mais importante em nossas vidas - o que realmente defendemos - então como podemos as fundações para o amor-próprio, muito menos

adquirir a idade de tomar decisões eficazes? Se algum dia você já se desiluiu na situação de ter dificuldades para tomar uma decisão sobre qualquer coisa, o motivo é não ter

sido objetivo sobre o que mais importa dentro da situação. Devemos lembrar que toda tomada de decisão resume a uma definição de valores.

424

ANTHONY ROBBINS

Quando sabe o que é mais importante para você, a decisão é bem mais simples. A maioria das pessoas, no entanto, é indefinida sobre o que é mais importante em sua

vida, e com isso a tomada de decisão se torna uma forma de tortura interior. O que já não acontece com aqueles que definiram claramente os princípios mais altos

de suas vidas. Não foi difícil para Ross Perot saber o que fazer. Seus valores determinaram tudo. Atuaram como uma bússola pessoal para guiá-lo através de uma situação

periculosa de perigo. Recentemente, Escalante deixou o sistema educacional de Los Angeles em que trabalhava, e se mudou para o norte da Califórnia. Por quê? Não podia

mais ser parte de uma organização em que não havia, como acreditava, padrões para o desempenho de um professor.

Quem são as pessoas mais universalmente admiradas e respeitadas em nossa cultura? Não são aqueles que possuem uma sólida noção de seus próprios valores, pessoas

que não apenas professam seus padrões, mas também vivem de acordo? Todos nós respeitamos as pessoas que defendem aquilo em que acreditam, mesmo o que não concordamos

com suas idéias sobre o que é certo ou errado. Há poder em indivíduos que levam vidas congruentes, onde suas filosofias e ações são a mesma coisa.

Com bastante frequência, reconhecemos esse estado singular da condição humana como uma pessoa íntegra. Em termos culturais, essas pessoas surgem sob muitas formas, dos John Wayne e Ross Perots aos Bob Horpes e Jerry Lewises, aos Martin Sheens e Ralph Naders, aos Norman Cousins e Walter Cronkites. O fato puro e simples é que aqueles que percebemos como coerentes em seus valores possuem uma tremenda capacidade de influência em nossa cultura. Incontáveis americanos se lembram dos noticiários noturnos com Walter Cronkite. Ele esteve conosco em todos os dias mais importantes da vida do país: durante tragédias e triunfos, quando John E Kennedy foi assassinado, e quando Neil Armstrong se tornou o primeiro homem a pisar na lua. Walter era parte da família de cada um. Os americanos confiavam nele, implicitamente. No início da Guerra do Vietnam, ele a relatou da maneira normal, com uma visão objetiva do envolvimento americano. Depois de visitar o Vietnam, no entanto, sua visão mudou, e seus valores de integridade e honestidade exigiram que, certo ou errado, comuni-

moldou a vida chinesa diferente da vida americana? O fato é que, " dentro dos Estados Unidos, há constantes mudanças ocorrendo nos' valores da cultura como um todo.

O que acontece com países e indivíduos também ocorre com empresas. A IBM é um exemplo de uma empresa cujos mo e destino foram fixados por seu fundador, Tom Watson.

ou circunstâncias financeiras que surgiriam no futuro. Orientou a "Big Blue" para ser uma das maiores e mais bem-sucedidas empresas do mundo.

O que podemos aprender com tudo isso? Em nossa vida pessoal e profissional, assim como na frente global, devemos ser objetivos sobre o que é mais importante em nossa vida, e decidir que vive.remos por esses valores, não importa o que aconteça. Essa coerência deve ocorrer independente de haver ou não recompensas do ambiente por vivermos de acordo com os nossos padrões. Devemos viver por nossos princípios mesmo em meio às tempestades, mesmo quando ninguém nos concede o apoio de que precisamos.
O único meio

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 427

de termos a felicidade a longo prazo é vivermos por nossos ideais mais altos e agirmos sistematicamente em consonância com o que acreditamos ser fundamental em nossa vida.

Mas não poderemos fazer isso se não soubermos claramente quais são os nossos valores! Essa é a maior tragédia na vida da maioria das pessoas: muitas pessoas sabem

o que querem ter, mas não fazem idéia do que querem ser. Conseguir "coisas" apenas não vai satisfazê-lo. Só viver e fazer o que você acredita ser a "coisa certa"

é que lhe proporcionará o senso de força interior que todos merecemos.

Lembre-se de que seus valores - quaisquer que sejam - são a bússola que o guiam para seu supremo destino. Estão criando o caminho de sua vida ao orientá-lo a tomar

determinadas decisões e determinadas ações sistematicamente. Não usar a sua bússola interior de forma inteligente resulta em frustração, desapontamento, falta de

realização, e o sentimento incômodo de que a vida poderia ser mais, se ao menos, de algum modo, alguma coisa fosse diferente. Por outro lado, há um incrível poder

em viver por seus valores: um senso de certeza, uma paz interior, uma total harmonia, que poucas pessoas jamais experimentam.

SE VOCÊ NÃO CONHECE SEUS VERDADEIROS VALORES,

PREPARE-SE PARA A DOR

O único meio pelo qual podemos nos sentir felizes e realizados, a longo prazo, é vivermos de acordo com os nossos verdadeiros valores. Se isso não acontecer, é certo

que vamos experimentar uma dor intensa. Com uma frequência excessiva, as pessoas desenvolvem padrões de comportamento habituais que as frustram e têm o potencial

de destruí-las: fumar, beber, comer demais, consumir drogas, tentar controlar ou dominar os outros, assistir à televisão por horas a fio e assim por diante.

Qual é o verdadeiro problema? Esses comportamentos são na verdade o resultado de frustração, raiva e o vazio que as pessoas sentem, porque não há um senso de realização

em suas vidas. Tentam se distrair desses sentimentos de vazio, preenchendo a lacuna com o

428

ANTHONY ROBBINS

comportamento que produz uma rápida e temporária mudança de estado. Esse comportamento acaba se tornando um padrão, e as pessoas muitas vezes focalizam apenas a mudança do comportamento, sem cuidarem da causa. Não têm apenas um problema de bebida, por exemplo; têm um problema de valores. Só bebem para tentar mudar seu estado emocional, porque não gostam da maneira como se sentem. Não sabem o que é mais importante para elas em suas vidas. O consolo é que experimentamos, sempre que vivemos por nossos padrões mais elevados, sempre que atendemos a nossos valores, uma imensa alegria. Não precisamos de comida ou bebida em excesso. Não precisamos entrar num estado de estupor, porque a vida já é incrivelmente rica sem esses excessos. Distrair-nos desses piques excepcionais seria como tomar pílulas para dormir na manhã de Natal. Adivinhe qual é o desafio! Como sempre, já estávamos dormindo quando a essência do que moldaria nossas vidas foi definida. Éramos crianças que não compreendiam a importância de ter uma noção clara dos próprios valores, ou adultos lidando com as pressões da vida, já tão distraídos que não podíamos direcionar a formação de nossos valores. Devo reiterar que cada decisão é guiada por esses valores, e na maioria dos casos não fomos nós que os fixamos. Se eu lhe pedisse para fazer uma lista de seus dez valores principais, escrevendo-os na ordem exata de importância, posso apostar que apenas uma em cada dez mil pessoas seria capaz. (E essa uma em dez mil teria participado de meu seminário Encontro com o Destino!) Mas se você não conhece a resposta a essa pergunta, como pode tomar decisões objetivas? Como pode fazer opções que sabe que, a longo prazo, atenderão às suas necessidades emocionais mais profundas? É difícil atingir o alvo quando nem se sabe qual é! Conhecer seus valores é fundamental para ser capaz de viver de acordo. Sempre que você tiver dificuldade para tomar uma decisão importante, pode ter certeza de que é o resultado da indefinição sobre seus valores. O que faria se lhe pedissem para se mudar para o outro lado do país, a fim de assumir um novo emprego? Se soubesse que haveria algum risco envolvido, mas a remuneração seria melhor, e o trabalho mais interessante, o que você faria? Sua resposta a essa pergunta dependerá do que é mais importante para você: o crescimento pessoal ou a segurança?

A aventura ou o conforto?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 429

"Mande as crianças para a cama. Não quero que assistam a essas porcarias."

Por falar nisso, o que determina se você preza a aventura mais que o conforto? Seus valores derivam de uma mistura de experiências, de condicionamento ao longo da vida, através da punição e recompensa. Seus pais lhe davam os parabéns e apoio quando fazia coisas que condiziam com os valores deles; e quando entrava em dito com esses valores, era punido em termos físicos ou verbais, através da dor de ser ignorado. Seus professores também encorajavam e aplaudiam quando fazia coisas com que concordavam, e desaproavam quando não concordavam.

formas similares de punição quando você violava suas p-ões mais arraigadas. Esse ciclo foi perpetuado por seus amie empregadores. Você copiou os valores de seus heróis, e talvez pbém alguns de anti-heróis.

;;Hoje, novos fatores econômicos entram em cena. Com a maio~tlas famílias, tendo tanto o pai quanto a mãe trabalhando fora, há mais o modelo tradicional de valores em casa. A lacuna preenchida por escolas, igrejas e, pelo lado menos agradável, isão. Na verdade, a televisão tornou-se a babá mais conve-te, a média das pessoas assistindo a programas é de sete ho-

430

ras por dia! Estou sugerindo que a estrutura familiar "tradicional" é o único meio de criar filhos com valores fortes? Claro que; não. Minha sugestão é que ensinemos aos filhos nossa filosofia' de vida, sendo modelos vigorosos, conhecendo nossos valores, e= vivendo de acordo.

ANTHONY ROBBINS

O QUE SÃO VALORES?

Prezar alguma coisa significa atribuir-lhe importância; qualquer coisa ,a que você muito preza pode ser considerada um "valor". Neste capítulo, estou me referindo

especificamente aos valores da vida, às coisas que são mais importantes para você. Há dois tipos desses valo., res: os fins e os meios. Se eu lhe perguntar "Quais

são as coisas a que dá mais valor?", você pode responder "Amor, família, dinheiro..." Desses, o amor é o valor final que está procurando; em outras palavras, o estado

emocional que deseja. Por outro lado, família e dinheiro são apenas valores que servem como meios. Em outras palavras, servem para você acionar os estados emocionais que real- 1 mente deseja.

Se eu perguntar "O que a fanulia lhe dá?", você pode responder 1 "Amor, segurança, felicidade". O que de fato preza - os fins que, procura - é amor, segurança e

felicidade. O mesmo acontece com'; o dinheiro. Eu poderia perguntar "O que o dinheiro realmente sig-1 nifica para você? O que lhe proporciona?" Você poderia responder:

1 "Liberdade, impacto, a capacidade de contribuir, um senso de segurança." Como pode perceber, o dinheiro é apenas um meio para' alcançar um conjunto de valores

muito mais profundos, um con- ` junto de emoções que deseja experimentar numa base sistemática, ao longo de sua vida.

O desafio na vida é que a maioria das pessoas não compreende muito bem a diferença entre valores meios e valores fins, e com isso '' experimenta muita dor. As pessoas

tanto se empenham na busca dos valores meios que não alcançam seu verdadeiro desejo: os valores fins. Os valores fins são aqueles que o tornam realizado, fazem sua

vida rica e compensadora. Um dos maiores desafios, a meu ver, é o fato

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 431

€das pessoas fixarem objetivos sem saberem o que realmente prezam uma vida, e assim acabam indagando, ao alcançarem seus objetivos: "Isso é tudo?"

Por exemplo, digamos que os valores mais altos de uma muher são a preocupação com os outros e a contribuição. Resolve tornar-se uma advogada, porque conheceu um

advogado que muito a impressionou, por ser capaz de fazer uma diferença, ajudando as pessoas através de seu trabalho. O tempo vai passando, ela fica absorvida no turbilhão do exercício da advocacia, querendo se tornar sócia da firma. Enquanto se empenha para conjuistar essa posição, seu trabalho assume um foco inteiramente diferente. Passa a controlar e dirigir a firma, torna-se uma das mulheres mais bem-sucedidas que conhece, mas sente-se infeliz, porque não tem mais contato com os clientes. Sua posição criou um relacionamento diferente com os outros advogados, e passa a passar a pior parte do tempo em reuniões, determinando protocolos e procedimentos. Ela alcançou seu objetivo, mas não realizou o desejo de sua vida. Alguma vez você já caiu nessa armadilha de trocar os meios como se fossem o fim que desejava? Para entrar na felicidade, devemos conhecer a diferença, e buscar sempre o fim.

VALORES ATRAENTES

Embora seja absolutamente verdadeiro que somos sempre motivados a avançar para os estados emocionais agradáveis, também é verdade que prezamos algumas emoções mais do que outras. Por exemplo, quais são os estados emocionais que você mais aprecia na vida? Quais são as emoções que acha que lhe proporcionarão mais prazer? Amor ou sucesso?

Liberdade ou intimidade? Aventura ou segurança?

Eu chamo esses estados agradáveis que mais prezamos de valores atraentes, porque são os estados emocionais que tentamos alcançar com mais empenho. Quais são alguns

dos sentimentos mais importantes para você experimentar em sua vida, numa

432 ANTHONY ROBBINS

base sistemática? Quando essa pergunta é apresentada em seus seminários, os participantes invariavelmente respondem com palavras como:

- | | |
|------------|-----|
| Amor | 1. |
| Sucesso | 2. |
| Liberdade | 3. |
| Intimidade | 4. |
| Segurança | 5. |
| Aventura | 6. |
| Poder | 7. |
| Paixão | 8. |
| Conforto | 9. |
| Saúde | 10. |

•, ... • 1. ... •

•1, ... i evidente que há alguns estados emocionais mais importantes do que

outros. Esta vai consistir em alguns estados emocionais mais importantes do que outros. Algumas pessoas prezam o conforto acima da paixão. • liberdade acima • se-

urgência • intimidade acima 11 sucesso

Faça uma pausa neste momento, e determine quais os valores atraentes 1 1

" • 1 " • " 1 " - 1

— — , ordem • importância, • sendo • -

• 1

em em- Rematei

• 1 • " • " • 1 em branco na sua ordem de importância.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 433

"Preocupe-se mais com seu caráter do que com sua reputação, porque seu caráter é o que você realmente é, enquanto a reputação é apenas o que os outros pensam que você é."

- JOHN WOODEN

0 que você aprendeu ao elaborar sua lista? Se eu estivesse sentado ao seu lado, provavelmente poderia lhe oferecer algum retorno de qualidade. Por exemplo, saberia

muita coisa a seu respeito se o valor número um fosse a liberdade, seguido por paixão, aventura e poder. Sei que tomará decisões diferentes de pessoas que têm como

valores principais a segurança, conforto, intimidade e saúde. Acha que uma pessoa cujo valor principal é a aventura toma decisões da mesma maneira que alguém que

preza a segurança acima de tudo? Acha que essas pessoas guiariam o mesmo tipo de carro? Partiriam em férias da mesma maneira? Procurariam a mesma profissão? De

jeito nenhum!

Lembre-se de que seus valores, quaisquer que sejam, afetam a direção de sua vida. Todos aprendemos através da experiência de que determinadas emoções nos proporcionam

mais prazer do que outras. Por exemplo, algumas pessoas aprenderam que o meio ter as emoções mais agradáveis na vida é possuir um senso de controle, e por isso buscam

com um vigor inacreditável. Torna-se o elemento dominante de todas as suas ações: determina com quem terão acionamentos, e como viverão. Também as leva, como você pode

isto bem imaginar, a se sentirem desconfortáveis em qualquer dente em que não estejam no comando.

Por outro lado, algumas pessoas vinculam dor à ideia de controle. 0 que desejam, mais do que qualquer outra coisa, é um senso de liberdade e aventura. Portanto, tomam

decisões completamente opostas. Outras obtêm o mesmo nível de prazer através de uma ação diferente: a contribuição. Esse valor leva a pessoa a indagar-se: "O que posso

dar? Como posso fazer uma diferença?" Isso, toda certeza, as enviaria num rumo diferente de alguém que o controle como o valor mais alto.

434

ANTHONY ROBBINS

A partir do momento em que você sabe quais são os seus valores, pode compreender claramente por que segue nas mesmas direções de forma sistemática. Além disso,

ao constatar a hierarquia de,

seus valores, você pode perceber por que às vezes tem dificuldade, para tomar decisões, ou por que pode haver conflitos em sua vida. Por exemplo, se o valor número

um de uma pessoa é a liberdade, e o número dois a intimidade, esses dois valores incompatíveis se encontram tão próximos que haverá desafios frequentes.

Lembro de um homem que aconselhei uma ocasião. Ele sentia essa constante pressão de um lado para outro. Procurava pela autonomia, mas quando a alcançava, sentia-se

solitário, e ansiava pela

intimidade. Depois, ao buscar a intimidade, ficava com receio de perder a liberdade, e por isso sabotava o relacionamento. Um relacionamento em particular foi

suspenso e retomado várias vezes, `é enquanto ele oscilava entre esses dois valores. Depois que o ajudei a , efetuar uma mudança simples em sua hierarquia de valores, o relacionamento e sua vida mudaram imediatamente. A mudança de prioridades produz poder.

O conhecimento de seus valores ajuda-o a ter mais lucidez sobre os motivos por que faz o que faz, e como pode viver de um modo mais coerente, mas o conhecimento dos valores dos outros também

é importante. Não seria valioso conhecer os valores de alguém com quem mantém um relacionamento, ou de um associado profissional? Conhecer os valores de uma pessoa

oferece uma indicação de li sua bússola pessoal, e permite a percepção da maneira como toma 1 uma decisão.

O conhecimento de sua hierarquia também é absolutamente essencial, porque seus valores principais são os que lhe proporcionarão maior prazer. O que você realmente

deseja, sem dúvida, é dar um jeito de satisfazer a todos os seus valores todos os dias. Se não o fizer, experimentará o que parece ser um sentimento inexplicável

de vazio ou infelicidade.

Minha filha, Jolie, leva uma vida excepcionalmente rica, em que seus valores mais altos são quase sempre atendidos. É também uma maravilhosa atriz, dançarina e cantora.

Aos dezesseis anos, participou de uma audição para se apresentar na Disneylândia (sabia que isso preencheria , seu valor de realização, se conseguisse). Por mais incrível que possa

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 435

parecer, superou outras setecentas moças, e conquistou um papel no '!' Desfile da Luz Elétrica no famoso parque de diversões.

No início, Jolie ficou extasiada. Nós também, assim como seus amigos, ficamos deliciados e orgulhosos, e com frequência íamos !! até lá nos fins de semana para assistir

seu desempenho. O trabalho, porém, era muito cansativo. Jolie tinha de se apresentar também todas as noites durante a semana, além dos fins de semana, e a escola

ainda não entrara nas férias de verão. Tinha de ir de San Diego a Orange t County de tarde, no período de tráfego mais intenso, ensaiar e se apresentar por várias

horas, voltava para casa de madrugada, e se t, levantava cedo na manhã seguinte para ir à escola. Como você pode muito bem imaginar, a viagem e as longas horas de

trabalho logo transformaram a experiência numa terrível provação, para não men~cionar o traje bastante pesado que era obrigada a usar, e a deixava com dores nas

costas.

Ainda pior, no entanto, pela perspectiva de Jolie, era o fato de ~yue o trabalho intenso reduzia drasticamente sua vida pessoal, im~edindo-a de passar algum tempo

com a farroba e os amigos. Comecei a notar que ela entrava a todo instante em estados emocionais bastante áridos. Chorava por qualquer coisa, passou a se queixar

Ias coisas numa base sistemática. O que nunca fora seu hábito. A ;ota d'água final ocorreu quando toda a farroba se preparava para passar três semanas no Havai,

no programa de Confirmação - à ptceção de Jolie, que teria de permanecer em casa para continuar an seu trabalho na Disneylândia.

Uma manhã ela chegou ao limiar, e me procurou em lágrimas, adecisa e confusa. Sentia-se frustrada, infeliz e irrealizada, apesar e ter alcançado o que parecia ser um objetivo incrível apenas seis peses antes. A Disneylândia se tornara uma coisa dolorosa para ela. br quê? Porque passara a ser um obstáculo à sua capacidade de

~sfrutar a companhia das pessoas que mais amava. Além disso, Jolie ~pre achara que o tempo que passava no programa de Confirmao, no qual participava como treinadora, a ajudava a crescer, mais b que qualquer outra coisa em sua vida. Muitos de seus amigos de aras partes do país compareciam ao programa todos os anos, e a isneylândia

começava a lhe parecer frustrante, porque sentia que b estava crescendo nem se expandindo ali. Sentiria dor se deci-

436 ANTHONY ROBBINS

disse nos acompanhar ao Havaí (porque não queria ser uma pessoa que desiste facilmente), e também se continuasse a trabalhar na Disneylândia, porque isso acarretaria

a perda de coisas que considerava muito importantes.

Sentamos para conversar, e pude ajudá-la a examinar os quatro valores principais de sua vida. Eram os seguintes: 1) amor; 2) saúde e vibração; 3) crescimento; e

4) realização. Ao constatar seus valo res, compreendi que poderia ajudá-la a encontrar a lucidez necessária para decidir o que seria certo para ela. Por isso, perguntei-lhe-

O que o trabalho na Disneylândia proporciona a você? O que há de tão importante em trabalhar na Disneylândia?

Ela me disse que se animara originalmente porque o considerava como uma oportunidade de fazer novos amigos, receber o reco nhecimento por seu trabalho, divertir-se

e experimentar um tremendo senso de realização.

Agora, no entanto, não havia mais o senso de realização, porque sentia que não estava mais crescendo, e sabia que haveria outras coisas que poderia fazer para acelerar

sua carreira mais depressa. Jolie disse ainda:

- Sinto que estou me consumindo. Acho que não estou mais saudável, e sinto uma tremenda falta de convivência com a família. Indaguei então:

- O que representaria uma mudança nessa área de sua vida? Se deixasse a Disneylândia, passasse algum tempo em casa, e depois fosse para o Havaí com a gente, o que

isso lhe proporcionaria? Ela se animou no mesmo instante, sorriu, e disse:

- Teria mais tempo para ficar com vocês. Poderia me encontrar mais com meu namorado. Iria me sentir livre outra vez. Poderia descansar um pouco, e depois voltar

a fazer ginástica, para recupe rar a forma. Voltaria a tirar boas notas na escola. Poderia encontrar outros meios de crescer e me realizar. Eu seria feliz!

Sua resposta para o que fazer era óbvia. A fonte de sua infelicidade também era evidente. Antes de começar a trabalhar na Disneylândia, ela estava realizando seus

três valores principais: sentia-se amada, era muito saudável, e tinha certeza de que estava crescendo. Por isso, saiu em busca do valor seguinte em sua lista: a

realização. Ao fazer isso, no entanto, criou um ambiente

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

437

em que tinha a realização, mas carecia dos outros três valores principais.

Essa é uma experiência muito comum. Todos precisamos compreender que devemos primeiro satisfazer nossos valores mais altos -os que têm a mais absoluta prioridade.

E devemos lembrar também que há sempre um meio de realizar todos os nossos valores simultaneamente, e que não podemos nos contentar com menos. Ainda restava um derradeiro obstáculo para a decisão de Jolie: também vinculava dor a deixar a Disneylândia. Uma das coisas e mais evitava na vida era desistir de algo por que se empenhava.

Em toda certeza, eu contribuía para essa posição, pois acredito que da jamais é alcançado por aqueles que desistem quando as coisas tornam-se difíceis. Assim, ela encarava

sua saída da Disneylândia como

desistência. Assegurei-lhe que tomar uma decisão de viver de acordo com seus valores não é uma desistência, assim como a persistência tola não é uma virtude. Eu seria a

primeira pessoa a insistir a que ela continuasse, se achasse que estava desistindo só porque o trabalho era árduo demais. Mas não era o caso, e ofereci-lhe a oportunidade

de converter a transição num presente para outra pessoa, sendo:

- Jolie, pode imaginar como você se sentiria se fosse a segundolocada, e de repente a vencedora resolvesse se afastar, dando uma chance de entrar no desfile? Por

que não dá esse presente a alguém?

Como a definição de amor para Jolie é contribuição, a sugestão fiava a seu valor mais elevado. Ela deixou de vincular dor a deixar a Disneylândia, e passou a vincular prazer à decisão.

Ela nunca esqueceu essa lição sobre valores, e o mais estimulante foi que encontrou um novo meio de satisfazer a todos os seus desejos, que começou a encaminhá-la com mais

precisão na direção de seus objetivos. Não apenas passou a experimentar mais diversão na cidade, mas pouco depois obteve seu primeiro emprego, numa ação de Starlight Theater,

em San Diego.

438

ANTHONY ROBBINS

LIÇÕES DE DOR

Assim como há emoções que desejamos experimentar porque são agradáveis, e é por isso que sempre nos encaminhamos para elas, também temos uma lista de emoções que

fariamos quase que qualquer coisa para nos afastarmos. No início da carreira, quando eu começava a desenvolver minha primeira empresa, experimentava uma

tremenda frustração por ter de viajar tanto e tentar dirigir os negócios ao mesmo tempo. Em determinada ocasião, parecia que uma pessoa que me representava não agia com

uma honestidade absoluta: luta. Quando se lida, como ocorre comigo, com centenas de milhares de pessoas, e literalmente milhares de acordos de negócios, a lealdade

probabilidades indicam que umas poucas pessoas tentarão se aproveitar de você. Infelizmente, são essas que tendem a se destacar em nossa mente, em vez das centenas

ou mesmo milhares que superam em muito as nossas melhores expectativas.

Em decorrência dessa situação tão dolorosa, procurei um novo executivo, um homem que eu achasse que poderia dirigir minha companhia da melhor forma possível.

Armado com meu novo instrumento, a capacidade de conhecer os valores de alguém, perguntei a cada um dos candidatos: "Qual é a coisa mais importante para você em sua vida?", Alguns responderam coisas como "sucesso", "realização", ou "ser o melhor". Mas um homem usou a palavra mágica: "Honestidade."

Não o aceitei apenas por sua palavra; claro que falei com diversas pessoas com as quais ele trabalhara. Todos confirmaram que ele era muito honesto, e que às

vezes poderia até pôr de lado as pró

prias necessidades, se houvesse uma questão de integridade. Pensei: "Esse é o tipo de homem que quero que me represente." E ele fez um excelente trabalho. Não demorou

muito, porém, para que se tornasse evidente que precisávamos de um associado adicional para ajudar a dirigir os negócios em rápida expansão. Meu executivo recomendou

alguém que achava que poderia se tornar seu companheiro, com os dois dirigindo em conjunto a minha organização. Isso me pareceu sensacional.

Conheci esse homem, a quem chamarei de Sr. Smith (tenho trocado nomes para proteger pessoas não tão inocentes), e ele fez uma apresentação espetacular, demonstrando

para mim como poderia uti-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 439

lizar todas as habilidades que desenvolvera ao longo dos anos para levar minha companhia ao nível seguinte. Poderia liberar meu tempo, o que me permitiria promover

seminários ainda maiores, e causar impacto em mais pessoas, sem ter de viver em viagem. Na ocasião, eu passava quase 150 dias por ano longe de casa, conduzindo meus

seminários. Além de todo o resto, ele não queria ser remunerado até 'produzir resultados! Parecia quase bom demais para ser verdade. O Sr. Smith é meu honesto

executivo dirigindo a companhia.

Um ano e meio depois, despertei para descobrir que era mesmo bom demais para ser verdade. É verdade que meus seminários haviam se tornado maiores, mas agora eu passava

quase 270 dias por ano viajando. Minha eficácia e impacto haviam aumentado, ajudava mais pessoas do que em qualquer outra ocasião anterior, mas subitamente fui

informado de que devia 758 mil dólares, depois de ter dado mais do que jamais tivera em toda a minha vida. Como era possível? Bem, a administração é tudo, tanto

nas empresas como em nossas vidas. E era evidente que eu não tinha os administradores certos.

k Pior ainda, o Sr. Smith, ao longo daqueles dezoito meses, se apropriou de mais de um quarto de milhão de dólares de nossos cofres. Minha uma nova casa, um carro

novo... e eu presumia que comprara tudo graças a suas outras atividades profissionais. Puxa, foi uma sursa e tanto! Dizer que fiquei furioso ou arrasado por essa

experiência, sem dúvida, usar o Vocabulário Transformacional para reair a intensidade de meus sentimentos. As metáforas que usei na ocasião foram coisas como "Eu me

senti apunhalado pelas costas" e le tentou assassinar meu primogênito". O que acha disso como ensidade emocional?

Contudo, o que mais me deixou perplexo foi o fato de meu exeivo honesto ter testemunhado tudo aquilo, sem me alertar para o ;estava acontecendo. Pois ele sabia de

tudo o que ocorria! Foi asa ocasião que comecei a compreender que as pessoas não ape 1s procuram o prazer, mas também se afastam da dor. Meu execu tentara

me dizer que estava preocupado com seu coleProcurara-me logo depois que eu passara três meses consecutivos viagem. No meu primeiro dia em casa, visitara-me para

dizer detinha dúvidas sobre a integridade do Sr. Smith. Fiquei preocupado mesmo instante, e perguntei por quê. Ele respondeu:

440 ANTHONY ROBBINS

- Quando nos mudamos para o novo escritório, ele fez questão de ficar com a sala maior.

Era algo tão mesquinho que fiquei irritado, e disse, antes de interromper abruptamente a reunião:

- Foi você quem o indicou para o cargo. Portanto, cuide dele pessoalmente.

Eu deveria ter compreendido naquele dia que causara dor a esse homem quando ele tentava me transmitir uma informação. Em meu estado de exaustão e estresse, não fui

capaz de avaliar o significado mais profundo do que vinha acontecendo. Como se isso já não fosse bastante ruim, meu executivo honesto tornou a me procurar para dar

um retorno similar. Declarei que ele não estava sendo totalmente honesto ao falar comigo, em vez de conversar com o Sr. Smith. Fui até a sala do outro diretor, e comuniquei:

- Ele me disse isso e aquilo a seu respeito. Vocês dois resolvam isso!

Pode imaginar a dor que ele obteve do Sr. Smith? Recordando a experiência agora, posso compreender claramente por que ele não me contou toda a verdade. Dizer a verdade

- que indicara alguém que desviara mais de um quarto de milhão de dólares da companhia -parecia-lhe, a curto prazo, ser mais doloroso do que simplesmente adiar,

e tentar encontrar algum outro meio de lidar com o problema mais tarde.

Na verdade, ao recordar todas as dificuldades que sempre tive com esse executivo, invariavelmente se reduziam a ocasiões em que ele não fazia as coisas que precisava

fazer apenas porque queria evitar o sen timento de confrontação. Essa era a dor suprema para ele. Embora a honestidade fosse importante, evitar a confrontação era

ainda mais importante. Por isso, nada me comunicou, e racionalizou que estava sendo honesto, porque eu nunca lhe perguntei se o Sr. Smith desviava dinheiro da empresa.

Se eu tivesse indagado, ele responderia.

Por mais furioso que a situação me deixasse, e por mais dolorosa em termos financeiros e emocionais, proporcionou-me uma das mais valiosas lições de minha vida,

porque me ofereceu uma das peças finais no quebra-cabeça para a compreensão do comportamento humano. Compreender essas duas forças gêmeas de dor e prazer ajudou-me

não apenas a exercer uma influência positiva sobre mim

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

441

mesmo e minha farroba, mas também sobre pessoas no mundo inteiro, com maior precisão.

VALORES REPELENTES

Devemos lembrar, portanto, que em qualquer momento em que tomamos uma decisão sobre o que fazemos, o cérebro primeiro avalia e essa ação pode levar a estados de prazer

ou dor. O cérebro está sempre pesando as alternativas, a fim de determinar o impacto, baseado em sua hierarquia de valores. Se, por exemplo, eu lhe pedisse para saltar

de para-quedas em queda livre, e a emoção número um que você tenta evitar a qualquer custo é o senso de medo, então é bvio que você não fará essa ação, não é mesmo?

Se, no entanto, o valor número um que você quer evitar a qualquer custo é um sentimento de rejeição, e acha que eu posso rejeitá-lo se não me atender, você pode tomar

a decisão de pular do avião, apesar do seu medo. Os níveis relativos de dor que associamos a certas emoções afetarão todas as nossas decisões.

Quais são algumas das emoções que você acha mais importantes de evitar, numa base sistemática? Muitas vezes, quando faço essa pergunta às pessoas nos seminários, a lista

apresentada é mais ou menos a seguinte:

- | | | | | | | | |
|------------|----|----------|----|------------|----|-------|----|
| Rejeição | 1. | | | | | | |
| Raiva | 2. | | | | | | |
| Frustração | 3. | | | | | | |
| Solidão | 4. | | | | | | |
| Depressão | 5. | Fracasso | 6. | Humilhação | 7. | Culpa | 8. |
- tia justo dizer que todas essas emoções são estados que você gostaria de evitar ter de sentir? Claro, porque são dolorosos. Não seria

442

ANTHONY ROBBINS

verdade dizer também que pode querer evitar todas essas emoções, mas algumas são mais dolorosas para você do que outras? Que você possui também uma hierarquia

de valores repelentes? Que valor na lista anterior seria o que mais evitaria ter de sentir? Rejeição, de- 1 pressão, humilhação? A resposta a essa pergunta determinará

seu comportamento praticamente em qualquer ambiente.

Faça uma pausa antes de continuar, escreva sua lista nas linhas em branco, começando pelos estados que mais tentará evitar, ao menos.

"Espero que possamos fazer uma universidade de que nosso time de futebol americano se orgulhe." - UNIVERSIDADE DE OKLAHOMA

O que lhe diz um exame de sua lista? Se, por exemplo, você põe no 1 topo da lista que a emoção que mais deseja evitar é a humilhação, pode perceber como evita sistematicamente

ingressar em situações em que poderia ser julgado com mais rigor? Se a solidão é a emoção que deseja evitar acima de tudo, isso pode levá-lo a se tornar, uma pessoa

protetora, projetando-se para os outros, e tentando ser generoso numa base regular, a fim de que queiram sua companhia, e se encontre sempre cercado por muitos

amigos agradecidos.

A FONTE DA AUTO-SABOTAGEM: CONFLITOS DE VALORES

Agora, vamos examinar a dinâmica criada por sua hierarquia de valores. Se você selecionou o sucesso, por exemplo, como seu primeiro valor atraente, e a rejeição

como o principal valor repelente, percebe alguns possíveis desafios que essa hierarquia pode criar em sua vida? Posso lhe garantir que uma pessoa que tenta alcançar

o prazer do sucesso sem jamais experimentar a dor da rejeição nunca terá êxito a longo prazo. Na verdade, essa pessoa vai sabotar a si mesma, antes de ser bem-sucedida em grande escala.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 443

Como posso fazer tal alegação? Lembre-se do princípio organizacional básico de que falamos aqui com tanta frequência: As pessoas farão mais para evitar a dor do que

para alcançar o prazer. Se você quer realmente ter o sucesso ao nível mais alto, não deve estar disposto a arriscar a rejeição? Não deve estar disposto a experimentá-la?

Não é verdade que mesmo que você seja honesto e sincero, e dê tudo aos outros todos os dias, ainda assim há pessoas que interpretam de forma errada suas ações, e

o julgam sem jamais tê-lo conhecido pessoalmente? Quer você seja um escritor, um cantor, um orador, quer um executivo, o potencial de rejeição sempre existe. Como

o cérebro sabe que para ter sucesso é preciso correr o risco de rejeição, e já concluiu que os sentimentos de rejeição são os níveis supremos de dor, tomará a decisão

de que o prazer do sucesso não vale o preço, e o levará a sabotar seu comportamento, antes mesmo de alcançar a posição!

Muitas vezes encontro pessoas que dão gigantescos passos para a frente, apenas para recuar misteriosamente no último instante. Ou dirão ou farão coisas que sabotam o

próprio sucesso pessoal, emocional ou físico que procuram. Invariavelmente, o motivo é um conflito de valores. Parte do cérebro está dizendo "Vá atrás!", enquanto

outra parte diz que "Se você o fizer, vai sofrer muita dor". Assim, tais pessoas dão dois passos para a frente, e um para trás.

Durante a campanha eleitoral de 1988, eu costumava chamar esse tipo de "Síndrome de Gary Hart". Era um homem de bem que parecia sinceramente preocupado com as pessoas

e a sociedade, mas cujos conflitos de valores estavam expostos para todos verem. Gary não era um homem horrível? Duvido muito. Era apenas alguém tinha valores num tremendo

conflito. Foi criado numa igreja que ensinava que cometia um pecado se sequer dançasse. Ao mesmo tempo, foi exposto a modelos de vida como Warren Beatty. É evidente que esses

desejos conflitantes desempenharam um papel importante em sua derrocada política.

Você acha que uma pessoa tão inteligente quanto Gary Hart iria aos repórteres "Se vocês têm dúvidas a meu respeito, podem seguir", e imediatamente após sair dali

para visitar a amante? É claro que isso era a maneira que seu cérebro tinha de livrar-

446

Ao analisar minha lista, compreendi por que fazia o que fazia. Era um indivíduo intenso; por todas as descrições, tinha um temperamento explosivo. Considerava isso

como minha paixão. Meu amor pela família e amigos, assim como o desejo de compartilhar em seminários, eram evidentes. Minha vontade era libertar as pessoas, e achava

que se libertasse os que se encontravam a meu redor, e lhes desse uma contribuição, haveria de sentir q era capaz de fazer qualquer coisa. Eu cresceria e me realizaria
teria diversão, seria saudável e criativo. O conhecimento de nha lista de valores ajudou-me a persistir no caminho, de um forma coerente com o que era mais importante
para mim. Dul rante anos, experimentei o maior senso de congruência em mio nha vida.

Mas logo eu faria outra definição que transformaria a qualida de de minha vida para sempre.

ANTHONY ROBBINS

Depois de minha experiência com o infame Sr. Smith, fui a Fif para escapar de tudo. Precisava recuperar o equilíbrio emocional e adquirir alguma perspectiva e objetividade

sobre a situação. Maio, importante ainda, precisava decidir o que faria, e como promove ria uma reviravolta. Na primeira noite, antes de dormir, fiz a mesmo uma

pergunta muito importante. Em vez de "Por que tudo isso me aconteceu?", formulei uma pergunta melhor: "Qual é ai fonte de todo o comportamento humano? O que leva

as pessoas al, fazerem o que fazem?"

Quando acordei, às oito horas da manhã seguinte, sentia um turbilhão de idéias aflorando em minha cabeça. Peguei minha agenda, e' comecei a escrever sem parar, sentado

na cabana principal. As pes-?

soas entraram e saíram durante o dia inteiro, e continuei a escrever, j das oito da manhã às seis e meia da tarde. Meu braço estava doído, os dedos dormentes. Não

estava apenas pensando calmamente e escrevendo; as idéias literalmente explodiam dentro de mim. A partir desse rio impetuoso de idéias, projetei as Tecnologias do

DestincJM, e uma boa parte da ciência do Condicionamento NeuroassociativoTM. Quando

MUDE SEUS VALORES, E MUDE SUA VIDA

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 447

,;peguei as anotações para revisá-las, no entanto, não consegui ler uma só palavra!

Mas as idéias e sentimentos estavam arraigados dentro de mim. `Percebi imediatamente o potencial do que criara: um programa que ,possa ajudar as pessoas a reformularem

as prioridades de vida de !seu sistema nervoso, permitindo redirecionar o processo de como pensar, como sentir, o que fazer em quase todas as áreas de suas vidas!

Passei a pensar no que aconteceria se, em vez de apenas ensinar ,às pessoas quais eram seus valores e esclarecê-los, levasse as pesioas a selecionar ou reformular

conscientemente a ordem e conteúdo de seu sistema hierárquico de valores. E se eu pegasse alguém ujo valor número um fosse a segurança, e tivesse como valor número

quinze a aventura, e trocasse a ordem, não apenas em termos @telectuais, mas de tal forma que a aventura se tornasse a maior rioridade em seu sistema nervoso? Que

tipo de mudança você acha ge isso poderia promover na vida de alguém? Uma pequena mudança, ou uma grande?

Mas seria possível? Concluí que a melhor pessoa para testar E possibilidade era eu mesmo, é claro. Examinei minha lista de Fatores. A princípio, pensei: "Meus valores

são sensacionais! Adobmeus valores. Afinal, isso é quem eu sou." Mas lembrei a mim Lesmo que não somos nossos valores. Somos muito mais que nosqs valores. Aqueles valores não eram o resultado de opções in0igentes e um plano mestre. O que eu conseguira até agora fora penas descobrir que prioridades estavam condicionadas em milha vida, e escolhera conscientemente viver de acordo com o sis a de dor e prazer para o qual me programara. Mas se eu fosse almente projetar minha vida, se quisesse criar um conjunto de dores que moldariam o destino supremo que desejavam, o que ks precisariam ser?

448

"Não o fizemos nem do céu nem da terra, Nem mortal nem imortal, Para que possa, com o livre-arbítrio e com honra, Como se fosse o criador de si mesmo, Moldar sua vida em qualquer forma que preferir. Pelo julgamento de sua alma, você tem o poder De renascer nas formas superiores, Que são divinas."

ANTHONY ROBBINS

Eu me senti profundamente inspirado quando comecei a compreender que naquele momento estava prestes a tomar decisões que mudariam a direção de minha vida para sempre.

Passei a examinar meus valores, e a fazer a pergunta: "O que meus valores precisam ser para criar meu supremo destino, a fim de ser a melhor pessoa que eu puder,

a fim de causar o maior impacto durante a - ' minha vida?"

Pensei: "Os valores que tenho neste momento estão me ajudando." Mas logo pensei também: "Que outros valores precisaria acres-. tentar?" Constatei que uma das coisas

que não estava na minha lis ta era inteligência. Claro que eu era uma pessoa inteligente, mas não ;~ fizera de ser inteligente uma prioridade tão alta quanto ser

apaixo-;~ nado. Na verdade, em minha paixão, eu fizera algumas opções bem estúpidas... inclusive quem seria meu executivo!

Concluí que se não convertesse a inteligência em uma priorida- ~' de consciente de meu sistema nervoso (isto é, se não aprendesse a., tirar um momento ou dois para

avaliar conscientemente e com an

tecedência as conseqüências de minha tomada de decisão), comi-~ nuaria a fracassar, sem alcançar meus desejos mais profundos. Não 1 havia agora a menor dúvida de

que a inteligência precisava ser colo- ' cada no alto da minha lista.

Descobri em seguida uma série adicional de valores a acrescentar, e decidi onde precisavam

entrar em minha hierarquia.

- Discurso de Deus a Adão, na Oração sobre a Dignidade do Homem, de Pico Della Mirandola

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

449

Depois, fiz uma pergunta que nunca formulara antes: "Que valores devo eliminar de minha lista para alcançar meu destino supremo?" Comecei a compreender que pelo

foco constante em como ser livre, eu estava perdendo a liberdade de que já desfrutava. Compreendi que não havia qualquer possibilidade de ser mais livre do que já

era naquele momento. Talvez meus sentimentos fossem diferentes se vivesse num país em que não existissem as opções que tenho nos Estados Unidos; para mim, no entanto,

não há possibilidade de ter mais liberdade do que já desfruto hoje. Por isso, decidi retirá-la de minha lista, e não mais me preocupar. Foi espantosa a liberdade

que experimentei ao retirar a liberdade de minha lista!

Em seguida, passei a avaliar cada valor individualmente, quanto a, ao mérito. Comecei a perguntar: "Que benefício obtenho ao colocar este valor nesta posição em

minha lista?" Analisei primeiro a paixão, e indaguei: "Que benefício tenho por colocar a paixão aqui?" Pensei: "Proporciona-me ímpeto, excitamento, energia e o poder

de causar impacto nas pessoas, de modo positivo. Torna a minha vida Suculenta."

Depois, fiz uma pergunta que me assustou um pouco, uma pergunta que nunca formulara antes: "O que pode ter me custado a alusão da paixão no topo de minha lista?" Nesse

momento, a resposta tornou-se óbvia. Eu acabara de voltar de um seminário em enver, onde me sentira, pela primeira vez em anos, muito doente. A saúde sempre figurava

na minha lista de valores; era importante. Mas não estava nos primeiros lugares da lista.

Diga-se de passagem que você sempre considera importante quer coisa que tem na sua lista de valores, porque há centenas e coisas que poderiam estar incluídas, e

não estão. Mas minha idéia saúde era comer direito. Não fazia exercícios, e não descansava suficiente. Finalmente, meu corpo começava a ceder, sob a minha estante

demanda de energia ilimitada. Lembrei-me que naquele quando senti que não tinha saúde, exigi o máximo de mim, e izei o seminário assim mesmo. Mas não me sentia apaixonado,

me sentia amando, não sentia que podia causar algum impacto. Comecei a compreender que ter a paixão como o valor mais alto na a lista me levaria a me consumir, com

o potencial de custar o próprio destino que eu procurava.

450

Acabei formulando a última pergunta: "Em que ordem meus valores precisam estar para que eu alcance meu destino supremo?" Não "O que é importante para mim?", mas

sim "O que eles precisam, ser?" Ao iniciar esse processo, minha lista começou a evoluir, a tornar a seguinte:

ANTHONY ROBBINS

Saúde/Vitalidade Amor/Ternura Inteligência Alegria Honestidade Paixão

Gratidão Diversão/Felicidade Fazer uma diferença Aprender/Crescer

Realizar Ser o melhor Investir

Contribuição

Criatividade

Essas mudanças podem parecer sutis para você, mas foram profundas no impacto emocional que me causaram. A simples criação dessa nova lista de prioridades de vida

acarretou em alguns momentos muita luta e um medo intenso. É bem provável que o mais difícil tenha sido a mudança da ordem entre realização e felicidade.

Se você está lembrado, em minha lista anterior eu tinha de sentir paixão, amor, liberdade, contribuição, ser capaz, crescimento e realização, com ser feliz numa

prioridade baixa. Comecei a pensar: "O que aconteceria se eu tornasse a felicidade uma prioridade?"

MINHA NOVA LISTA DE VALORES ATRAENTES

que aconteceria se eu a tornasse uma prioridade maior do que a realização?"

Para ser sincero, essa foi outra pergunta que me incutiu medo. r Pensei: "Se for fácil para mim me sentir feliz,,talvez eu perca o ímpeto. Talvez não queira mais

realizar. Talvez não queira causar o mesmo impacto. Talvez não contribua tanto para as outras pessoas." Afinal, eu vinculava minha identidade à capacidade de fazer

uma diferença. Levei quase duas horas para tomar a decisão de optar pelo >que me parecia melhor, e decidi me fazer feliz. Que absurdo!

Mas depois de trabalhar com dezenas de milhares de pessoas no Encontro com o Destino, a maioria das quais seria considerada como grandes realizadoras, posso garantir

que esse é um dos maiores medos fique elas têm. Geralmente receiam perder seu poder ou ímpeto se antes sentirem felizes. Estou aqui para lhe dizer que o que aconteceu

em minha vida foi que, em vez de realizar para ser feliz, comecei a ser feliz or realizar, e a diferença na qualidade de minha vida é tão profunda !ue não dá para

descrever em palavras. Não perdi o ímpeto - muito ~ contrário, passei a me sentir tão bem que queria fazer ainda mais!

Quando minha lista ficou completa, experimentei uma emoção pe não podia sequer lembrar de ter sentido antes: um senso de cal-a. Havia um senso de certeza que não

conhecera antes, porque agora u sabia que cada parte de mim seria atraída na direção certa dos meus onhos. Não mantinha mais um cabo-de-guerra comigo mesmo. Ao

ar de me empenhar constantemente pela liberdade, eu poderia ter Anda mais intimidade e amor - e poderia me sentir ainda mais livre. gora, seria feliz por realizar.

Seria saudável, dinâmico, cheio de vi-idade. Com a decisão de mudar as prioridades de minha vida, pude ~tir no mesmo instante as mudanças em meu corpo físico.

Também comecei a compreender que havia determinados esta-semocionais que eu deveria evitar, se queria ser bem-sucedido. Um sem qualquer dúvida, era a preocupação.

Eu me sentia arraído, física e emocionalmente, pela dor de tentar imaginar como faria ra manter minha companhia em funcionamento, com todas as rtas abertas. Na ocasião,

eu acreditava que se ficasse preocupapoderia me tornar mais motivado, mas descobri que apreocupa~ me deixava menos fértil. Por isso, decidi que não poderia mais

epreocupar. Teria um interesse legítimo, mas passaria a focalizar,

452

o que era mais importante, as ações que efetuariam para fazer coe que tudo desse certo. Depois que decidi que a preocupação angu tiante destruiria meu destino, passei

a evitá-la a qualquer cust Obviamente, tornou-se uma emoção muito dolorosa para quem entregasse a ela. Comecei a formular uma lista de repelentes.

Voei de volta aos Estados Unidos, depois de projetar meu desd no. Puxa, que surpresa para meus amigos e associados! No pritrnÁ ro dia no escritório, as pessoas me procuravam e perguntavam: "1

que aconteceu com você? Parece tão diferente? Tão relaxado!" Cc mecei a descarregar minha tecnologia inteiramente nova, por hora a fio, em cada pessoa, até que compreendi que precisava refiná-la, I incluí-Ia num seminário. Foi assim que nasceu o Encontro com Destino.

Escrevi este livro pelo desejo de divulgar a tecnologia Destina NAC para tantas pessoas quanto puder atingir. Espero que você use agora. Lembre-se de que podemos

realmente projetar quem na tornamos.

ANTHONY ROBBINS

Mas como você pode assumir o controle desse terceiro elemento de seu Sistema Central conhecido como valores? Dê os dois passos simples seguintes:

Passo 1: Descubra quais são os seus valores atuais, e classifique-os na ordem de importância. Isso lhe proporcionará uma percepção sobre o que mais quer experimentar

- seus valores atraentes - e o que mais quer evitar em sua vida - seus valores repelentes. Passará a ter uma compreensão de por que faz o que faz. Também lhe oferecerá

uma oportunidade, se quiser, de experimentar sistematicamente mais prazer em sua vida, pela compreensão do sistema dor-prazer que já está embutido em você.

"Dê-me beleza na alma interior; que o homem exterior e interior sejam um só."

- SÓCRATES

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 453

Passo 2: Se está disposto a pegar o touro pela unha, você tem uma oportunidade de redirecionar seu destino. Faça a si mesmo uma nova pergunta: "Quais precisam ser meus

valores para alcançar o destino que desejo e mereço?" Faça uma lista. Ponha-os na ordem.

4Verifique de que valores pode querer se livrar, e que valores pode acrescentar, a fim de criar a qualidade de vida que deseja.

Você pode estar especulando: "Mas, afinal, qual é o meu destino?" Se esbarrar nisso, volte ao Capítulo 12. Nele, perguntei que tipo de pessoa você teria de ser para

alcançar tudo o que deseja. A

de ser essa pessoa, quais precisariam ser seus valores? Que valores você precisaria acrescentar ou eliminar?

Por exemplo, como sua capacidade de lidar com o medo, frustração e rejeição seria afetada pela decisão de colocar a coragem no ato de sua lista de valores atraentes?

Ou qual poderia ser o impacto conceder uma alta prioridade à jovialidade?

Poderia lhe permitir mais diversão na vida, talvez desfrutar todas as experiências à adida

que surgirem, tornar-se mais chegado a seus filhos, e ser para eles mais do que apenas um "provedor"?

O que você realizou ao criar sua nova lista de valores? Não é apenas um aglomerado de palavras num pedaço de papel? A resposta é sim - se você não se condiciona a usá-los

como sua nova base. Se o fizer, no entanto, eles se tornam a sólida fundação de decisão que você tomar. É difícil apresentar neste livro toda a gama de instrumentos de

condicionamento que uso em seminários, mas deixe-me lembrá-lo do poder da alavanca. Muitas pessoas que participaram do Encontro com o Destino afixaram seus valores

em posições proeminentes no trabalho, em casa, em qualquer lugar em serem vistos por pessoas que os farão se aterem a esse padrão novo e erior.

Portanto, use o mesmo tipo de alavanca para fortalecer seu compromisso com os novos valores. Na próxima vez em que se descogritando com as crianças, talvez alguém que

o ame possa se aproximar e dizer: "A compaixão não é o valor número um em sua

454

ANTHONY ROBBINS

"Eu toco o futuro, eu ensino." - ANÔNIMO

Observar as pessoas assumirem o controle de suas hierarquias daí valores no Encontro com o Destino é tão compensador por causa do enorme contraste entre como eram

na manhã de sexta-feira e quem se tornaram na noite de domingo. À medida que as transformações ocorrem, surge a magia. Lembro que um homem que foi arrastado

pela esposa para o programa, e não queria estar ali. Ao começarmos a conversar sobre valores e a possibilidade de efetuar mudanças nessa área, ele proclamou:

- Não preciso mudar nenhum dos meus valores.

Seu valor número um, diga-se de passagem, era liberdade! Ele resistia à idéia de ser "forçado" a mudar qualquer coisa em sua vida. - i que não quisesse alterar; tornou-se

uma questão de controle, em - "

quanto ele se recusava com firmeza a promover qualquer mudança. Acabei lhe dizendo:

- Sei que você não precisa fazer qualquer mudança. Também, ' sei que é livre. Assim, tenho certeza de que é livre para acrescentar uns poucos valores. Que valores

poderiam ser úteis para você acrescentar.

centar, a fim de aumentar a qualidade de sua vida, e talvez mesmo causar impacto em seu destino supremo?

Depois de pensar por um momento, ele respondeu:

- Talvez flexibilidade pudesse ser um bom valor a acrescentar. A audiência aplaudiu.

- Isso é ótimo - declarei. - Em que lugar de sua lista poria a flexibilidade?

Começamos de baixo e fomos subindo, e acabou sendo o valor número quatro em sua lista. No momento em que o homem decidiu que esse era mesmo o lugar certo para seu

novo valor, outro participante - um quiroprático = que estava sentado logo atrás dele -

indagou:

- Vocês viram isso?

Era tão evidente que várias outras pessoas na sala também haviam notado.

A fisiologia do homem começara a mudar literalmente

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 455

diante de nossos olhos. À medida que ele absorvia a flexibilidade em seu sistema de valores, toda a sua postura pareceu relaxar, tornar-se mais descontraída. Ele

sentou na cadeira de uma maneira diferente

!~ : rente, e parecia respirar com muito mais liberdade. Até mesmo a expressão mudou, os músculos do rosto liberando a tensão. Com a flexibilidade como uma nova

prioridade, o sistema nervoso obviamente recebera a mensagem.

- Há outros valores que você gostaria de acrescentar à sua lista? - indaguei em seguida.

O homem pensou por um momento. - Talvez... perdão?

Havia um tom de indagação em sua voz. O grupo desatou a rir. Ali estava um que começara erigido em hostilidade e tensão, e agora completara uma volta de 180 graus.

Enquanto ele calculava como incluir o perdão em sua hierarquia de valores, foi maravilhoso observar as mudanças adicionais que ocorreram em sua postura, respiração,

músculos faciais e gestos. Durante o resto do fim de semana, as pessoas continuaram espantadas com as drásticas mudanças promovidas por dois simples acréscimos aos

seus valores. Ele falava, com mais suavidade na voz, o rosto parecia se "abrir" com mais expressão, e se relacionava com as pessoas de uma forma como nunca acontecera

antes. Agora, três anos mais tarde, a liberdade nem mesmo consta de sua lista, e sua intimidade com a esposa se expandiu a um ponto extraordinário.

"Somos aquilo que fazemos repetidamente." - ARISTÓTELES

Ávida sempre encontra um meio de testar o compromisso que temos com nossos valores. Meu teste ocorreu quando embarcava num avião... Já estava o ilustre Sr. Smith!

Senti a raiva e a hostilidade aflorarem, com uma intensidade como não experimentara durante dois anos, basicamente porque não o vira. Ele entrou apressado no avião,

e foi untar lá no fundo. Ao me instalar em meu lugar, sabendo que ele se

456

ANTHONY ROBBINS

encontrava por trás de mim, as perguntas surgiam em disparada na minha cabeça: O que eu deveria fazer? Deveria confrontá-lo? Deveria apenas me aproximar, parar na

sua frente, e fitá-lo sem falar nada; até que ele se contorcesse em aflição? Não me orgulho dessas perguntas, mas como a honestidade é um dos meus valores mais

altos, não posso deixar de relatar o que realmente pensei.

Logo, no entanto, os valores guiaram minhas ações. Por quê? Abri minha agenda para anotar alguma coisa, e deparei com minhas hierarquias de valores, colocadas bem

na frente. Lá no alto estava escrito que "O mais importante na vida para mim é ser amoroso e afetuoso". Hum... "Ser inteligente." Hum... "Ser alegre. Ser honesto.

Ser apaixonado. Ser agradecido. Divertir-me. Fazer uma diferença..." Como você pode muito bem imaginar, meu estado mudou de uma forma radical. É óbvio que meu padrão

fora rompido. Um lembrete de quem sou de fato me contemplava. E tornou-se evidente o que fazer.

Quando o avião pousou, procurei-o com sinceridade e cordialidade, disse-lhe que não apreciava nem aprovava seu comportamento passado, mas decidira que não manteria

um nível de intenso ressentimento contra ele, e até lhe desejava tudo de bom. Minha última lembrança do Sr. Smith é de seu rosto aturdido, enquanto eu virava as

costas e me afastava. Puxa! Que emoção! Mesmo num ambiente de tensão, eu fizera o que acreditava que era certo. Nada na vida pode se comparar à realização de saber

que você fez o que acredita ser a coisa certa.

Dê a si mesmo o presente de assumir o comando dessa força que molda seu destino. Não deixe de fazer os exercícios que podem definir as prioridades de sua vida.

É possível ter valores e sentir que não se está vivendo de acordo? Você pode ter um grande sistema de valores, que proporciona à sua vida uma direção magnífica, mas ainda se sentir infeliz, a menos que compreenda o poder das...

16

REGRAS: SE VOCÊ NÃO É FELIZ, ÉIS O MOTIVO!

"Considere-se responsável por um padrão superior ao que todos os outros esperam de você." - HENRY WARD BEECHER

O ESCREVER ESTAS palavras, estou contemplando o azul profundo do Pacífico, de meu quarto no Hyatt Regency Waikoloa, na Island do Havaí. Acabei de observar uma coisa

que não tornará a acontecer na América do Norte até o ano 2017: um eclipse total do . Becky e eu levantamos às cinco e meia da manhã, a fim de termos, junto com milhares de outros visitantes, esse raro evento onômico.

Enquanto uma multidão se concentrava no ponto de observação, comecei a me distrair com a diversidade de pessoas que viera ali para partilhar a ocasião: de altos executivos

a famílias em férias, de cientistas com as lunetas mais potentes e excursionistas que iam armado suas barracas durante a noite, até crianças, que só iam que se tratava

de um evento porque os pais haviam comido. Ali estavam incontáveis pessoas que tinham voado de todas as partes do mundo, a um custo de milhares de dólares, apenas pela

oportunidade de assistirem algo que duraria apenas quatro minutos que fazíamos ali? Queríamos ficar numa sombra! Não somos uma espécie muito interessante?

458

ANTHONY ROBBINS

Às 6:28, o espetáculo começou. Havia ansiedade no ar, não apenas pela expectativa de assistir ao eclipse, mas também pelo medo de desapontamento. Pois naquela manhã

única, as nuvens surgiram

do horizonte, e o céu começou a se tornar nublado. Foi interessante: te registrar como as pessoas lidavam com a possibilidade que suas expectativas não fossem

atendidas. Não estavam ali para testemunhar apenas uma breve passagem de uma lasca da lua na frente do sol, mas sim um eclipse total de quatro minutos - quando a

sombra da lua bloquearia por completo os raios do sol, e nos envolveria; na escuridão. Havia até um nome para isso: totalidade!

Às 7:10, as nuvens haviam se expandido, tornavam-se mais densas a cada minuto. Subitamente, o sol apareceu através de uma abertura na nuvens, e por um momento

todos pudemos observar uma

eclipse parcial. A multidão aplaudiu excitada, mas logo as nuvens tornaram a se fechar, mais e mais densas, bloqueando a vista por completo. Ao se aproximar o

momento da totalidade - a escuridão completa - tornou-se óbvio que não poderíamos assistir a lua bloqueando o sol.

Subitamente, milhares de pessoas correram para a frente de um aparelho de televisão de tela grande, instalado ali por uma das muitas equipes de TV. Ficaram observando

o eclipse pela transmissão

de uma rede de televisão, como milhares de outras pessoas no resto do mundo! Naquele momento, tive a oportunidade de observar um âmbito ilimitado da emoção humana.

Cada pessoa reagiu de acordo com suas reflexões sobre o que tinha de acontecer para se sentirem bem com a experiência. Um homem atrás de mim comentou, irritado:

- Gastei quatro mil dólares, e viajei tão longe só para poder "" assistir a esses quatro minutos pela televisão?

Uma mulher, a poucos passos de distância repetiu várias vezes: '' - Não posso acreditar que tenhamos perdido!

A filha pequena, radiante e entusiasmada, lembrou: - Mas está acontecendo neste momento, mamãe! Outra mulher, sentada à minha direita, disse:

- Não é incrível? Eu me sinto tão afortunada por estar aqui! Foi nesse instante que algo dramático ocorreu. Enquanto assistíamos pela TV à última lasca do sol desaparecer

por trás da lua, fomos

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 459

' engolfados pela escuridão. Era muito diferente do anoitecer, quando o céu escurece gradativamente. Aquilo foi imediato, e uma escuridão total! No início, a multidão

aclamou, mas depois houve silêncio. Os passarinhos voaram para as árvores, e também permaneceram em silêncio. Foi um momento espantoso. Foi então que algo histérico

ocorreu. Enquanto a multidão sentava em silêncio, olhando para o eclipse na tela da televisão, algumas das pessoas que haviam trazido suas câmeras, e estavam determinadas

a conseguir o que desejavam, ;;começaram a tirar fotos do aparelho! Logo ficamos outra vez inundados pela luz - não por causa do sol, mas pelos flashes das câmeras!

Quase que no mesmo instante em que começou, porém, a totalidade acabou. O momento mais dramático de todo o evento, para mim, foi quando uma lasca do sol saiu de

trás da lua, trazendo a luz do dia de uma forma instantânea. Ocorreu-me nessa ocasião que io é preciso muita luz para dissipar a escuridão.

Pouco depois do retorno da luz do sol, muitas pessoas se levantaram - ~m, começaram a se retirar. Fiquei perplexo. Afinal o eclipse ainda tava acontecendo. A maioria

murmurava queixas de que "viajara tão longe, e perdera a grande experiência de uma vida". Uns poucos fascinados, no entanto, ali permaneceram, para aproveitarem cada

minuto, sentindo o maior entusiasmo e alegria. O mais irônico de toda situação foi que o vento começou a soprar, cerca de quinze ou vinte minutos depois, afastando

todas as nuvens do céu. Ficou claro e azul, o eclipse foi revelado, para todos assistirem. Mas bem poucas pessoas persistiram, a maioria já fora embora para seus

quartos, desadada. Continuaram a se proporcionar as sensações de dor, pois suas expectativas não foram correspondidas.

Como costumo fazer, comecei a entrevistar as pessoas. Queria ouvir como haviam sentido a experiência do eclipse. Muitas disseram que fora a mais incrível experiência espiritual

de suas vidas. Uma mulher grávida massageou a barriga enorme, e me contou que o eclipse, de alguma forma, criara um sentimento de vínculo mais íntimo com a criança por nascer,

e que aquele era o lugar certo da Terra para ela estar naquele momento. Que contraste de convicções as notei hoje!

O que me pareceu mais engraçado foi o fato das pessoas se sentirem tão excitadas e emocionais com algo assim, que era apenas

ANTHONY ROBBINS

nas uma sombra de quatro minutos. Se a gente pensar bem a respeito, a conclusão é de que o evento não é mais milagroso do que o sol nascer todas as manhãs. Pode

imaginar se todas as manhãs as pessoas do mundo inteiro se levantassem cedo para assistir ao nascimento do sol? E se as agências noticiosas cobrissem com entusiasmo

o evento, acompanhando a ascensão do sol pelo céu, e todas as pessoas passassem a manhã comentando esse milagre? Pode imaginar o tipo de dias que teríamos? E se

a rede de televisão CNN iniciasse as suas transmissões com "Bom dia. Mais uma vez o milagre aconteceu... o sol nasceu!?" Por que não reagimos assim? Não seria possível?

Pode apostar que sim. Mas o problema é que já nos tornamos habituados. Estamos tão acostumados aos milagres que ocorrem ao nosso redor todos os dias que nem mesmo

os consideramos mais como milagres.

Para a maioria das pessoas, as regras sobre o que é valioso determina que cobicemos coisas que são escassas, em vez de apreciarmos os milagres que abundam. O que

determinou as diferenças nas reações daquelas pessoas, de um homem que ficou tão transtornado que destruiu sua câmera, aos que não apenas experimentaram a alegria

hoje, mas também continuarão a experimentá-la cada vez que contarem aos outros sobre o eclipse, nas próximas semanas, meses e anos?

Nossa experiência daquela realidade nada tinha a ver com a realidade, mas foi interpretada pela força controladora das convicções: de um modo mais específico, as

regras que tínhamos sobre o que devia acontecer para que nos sentíssemos bem. Chamo de convicções específicas as que determinam quando formulamos regras para obter

dor e obter prazer. A incompreensão de seu poder pode destruir qualquer possibilidade de felicidade vitalícia, e uma plena compreensão e utilização podem transformar

sua vida tanto quanto qualquer outra coisa que analisamos neste livro.

Quero lhe fazer uma pergunta antes de continuarmos. O que tem de acontecer para você se sentir bem? Precisa que alguém o abrace, beije, faça amor com você, diga o

quanto o respeita e aprecia? Deve ganhar um milhão de dólares? Tem de se tornar um exímio golfista? Tem de ser reconhecido por seu chefe? Tem de alcançar todos os

seus objetivos? Tem de guiar o carro certo, ir às festas certas, ser

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 461

conhecido pelas pessoas certas? Tem de ser espiritualmente evoluído, ou esperar até atingir o esclarecimento total? Tem de correr oito [quilômetros por dia? O que

realmente precisa acontecer para você se sentir bem?

A verdade é que nada tem de acontecer para que você se sinta bem. Não precisa de um eclipse para se sentir bem. Pode se sentir 'em neste momento, sem precisar absolutamente

de nenhuma razão! Pense a respeito. Se você ganha um milhão de dólares, o dinheiro não lhe proporciona nenhum prazer. É sua regra que diz: 'Quando alcançar essa marca,

então darei a mim mesmo permissão

a me sentir bem." Nesse momento, quando decide se sentir bem, você envia uma mensagem ao cérebro para mudar as reações nos músculos do rosto, peito e resto do corpo,

para mudar sua respiração, e mudar a bioquímica do sistema nervoso, o que o leva a experimentar as sensações que chama de prazer.

Quem você acha que teve o pior tempo naquele dia do eclipse as pessoas com as regras mais intensas sobre o que tinha de acontecer para se sentirem bem!

Não resta a menor

dúvida de que cientistas, assim como os turistas que se viam como cientistas, provavelmente tiveram mais dor. Muitos tinham enormes vendas que queriam concluir naqueles

quatro minutos, antes de sentirem bem.

Não interprete da forma errada; não há nada de errado em se esforçar em realizar e alcançar tudo o que você puder. Anos atrás, ém, formulei uma definição que mudou a

qualidade de minha vida para sempre: enquanto estruturarmos nossas vidas de uma maneira bem que a felicidade seja dependente de algo que não podemos controlar, então vamos experimentar

dor. Como eu não estava mais disposto a viver com o medo de que a dor pudesse continuar a me e me considerava um ser inteligente, reformulei minhas regras, tenho dor

e prazer sempre que sinto que é apropriado, dou a capacidade de dirigir minha própria mente, corpo e emoção. Para ser mais específico, Becky e eu desfrutamos ao máximo

o processo. De qualquer forma, estávamos no Havaí por outro motivo para conduzir meu programa Comando™ (Mastery™), de três dias; por isso, chegamos uns poucos dias antes

para assistir ao eclipse e era uma benção para nós.

462

Mas o verdadeiro motivo para desfrutarmos tanto foi o fato de ' não termos grandes expectativas; apenas aguardávamos ansiosos. O segredo para a nossa felicidade pode

ser encontrado numa regra básica que partilhamos: decidimos que nossa regra para o dia era ' desfrutar o evento, não importando o que acontecesse. Não que não?',

tivéssemos expectativas; apenas decidimos que não importava o que pudesse acontecer, haveríamos de encontrar um meio de desfrutar.

Se você adotasse e aplicasse de uma forma sistemática essa regra em sua própria vida, pode perceber como isso mudaria praticamente tudo o que experimenta! Quando

falo às pessoas sobre essa regra, algumas respondem: "Tudo bem, mas você está apenas baixando seus padrões." Nada poderia estar mais longe da verdade! Adotar

essa regra é elevar seus padrões. Significa que você manterá um padrão superior de desfrute, apesar das condições do momento. Significa que se comprometeu a ser

bastante inteligente, bastante flexível e bastante criativo para dirigir seu foco e avaliações de uma maneira que lhe permita experimentar a verdadeira riqueza

da vida - talvez essa seja a suprema regra.

No último capítulo, você começou a projetar sua hierarquia de valores, a fim de refinar e definir o rumo de sua vida. Precisa começar a prever que se sente ou não

que está realizando seus valores, depende exclusivamente de suas regras - suas convicções sobre o que tem de acontecer para que se sinta bem-sucedido, feliz ou

experimentando o amor. Pode decidir que a felicidade tem prioridade, mas se sua regra para a felicidade é a de que tudo deve acontecer como planejou, garante que

não vai experimentar esse valor numa baseJj sistemática. A vida é um evento variável, e por isso nossas regras devem ser organizadas de maneira a permitir a adaptação, cresci•1 mento e satisfação. É fundamental compreender essas convicções* inconscientes que controlam quando nos proporcionamos dor e prazer.

ANTHONY ROBBINS

JUIZ E JÚRI

Todos temos regras e padrões diferentes que governam não apenas a maneira como nos sentimos sobre as coisas que acontecem e

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 463

nossas vidas, mas também como vamos nos comportar e reagir a uma determinada situação. Em suma, o que fazemos e o que nos tornamos depende do rumo a que somos levados

por nossos valores. Mas também importante, talvez até mais, nossas emoções e comportamentos serão determinados pelas convicções sobre o que é bom e o que é ruim,

o que podemos fazer, e o que temos de fazer. Esses padrões e critérios específicos constituem o que chamo de regras.

As regras são o gatilho para qualquer dor ou prazer que você sente no sistema nervoso, em qualquer momento. E como se tivéssemos um sistema judiciário em miniatura

dentro do cérebro. Nos Ms regras pessoais são o supremo juiz e júri. Determinam se um certo valor é atendido ou não, se vamos nos sentir bem ou mal, se aremos a

nós mesmos dor ou prazer. Se eu lhe perguntasse, por exemplo, "Você tem um grande corpo?", como responderia? Dependeria, se acha que corresponde a um determinado

conjunto de critérios que usa para julgar um grande corpo.

Aqui está outra pergunta: "Você é um grande amante?" Sua resposta estará baseada nas regras do que é exigido para ser um granamante, os padrões que adota. Se você

respondesse "Sim, sou um grande amante", eu descobriria suas regras ao fazer a pergunta Osica: "Como sabe que é um grande amante? O que tem de aconteciorpara você

sentir que é um grande amante?"

Pode responder algo assim: "Sei que sou um grande amante por a outra pessoa costuma dizer que foi sensacional. "Outros podem zer: "Sei que sou um grande amante

porque minha amante me diz kso." Ou: "Sei que sou um grande amante por causa das reações que wtenho de minha parceira." Outras pessoas podem dizer ainda: "Sei ~e

sou um grande amante porque me sinto bem quando faço amor." Ks reações da parceira não têm a menor importância? Hum...) Ou bua resposta pode ser apenas: "Pergunte por aí."

Por outro lado, algumas pessoas não sentem que são grandes nantes. Isso acontece porque não são grandes amantes? Ou é Arque suas regras são impróprias? Essa é uma

pergunta importanI para se responder. Em muitos casos, a pessoa não sente que é ande amante porque a parceira - ou parceiro - não lhe diz isso. ioutra pessoa pode

reagir com ardor, mas porque não atende a essa gra específica, ela tem certeza de que não é grande amante.

464

Essa situação de não sentir as emoções que merecemos não se,,, limita aos relacionamentos ou ato de amor. A maioria das pessoas tem regras que são igualmente impróprias

para definir o sucesso) fazer uma diferença, segurança, inteligência ou qualquer outra coisa. Tudo em nossas vidas, do trabalho à diversão, é presidido por esse sistema de juiz e júri.

O ponto aqui é simples: nossas regras controlam as reações em cada momento que vivemos. E, é claro, como você já adivinhou, foram instituídas de uma maneira totalmente arbitrária. Como também.

Outros elementos do Sistema Central que dirige nossas vidas, nossas regras resultaram de uma estonteante colagem de influência a que fomos expostos. O mesmo

sistema de punição e recompensa que molda nossos valores também molda as regras. Na verdade, ao desenvolvermos novos valores, também desenvolvemos convicções

sobre o que será preciso para que esses valores sejam atendidos, e assim as regras aumentam sempre. E com o acréscimo de mais regras, muitas vezes tendemos

a distorcer, generalizar e suprimir o passado. Desenvolvemos regras em conflito. Para algumas pessoas, as regras são formadas pelo desejo de se rebelar contra

as regras pelas quais foram criadas.

As regras que guiam sua vida hoje ainda são apropriadas para você, quem você se tornou? Ou você tem de se apegar a regras que o ajudaram no passado, mas o prejudicaram

no presente? Mantém quais

quer regras impróprias da infância?

ANTHONY ROBBINS

As regras são um atalho para o cérebro. Ajudam-nos a ter um senso de certeza para as consequências de nossas ações; assim, permitem-nos tomar decisões rápidas sobre

o que as coisas significam, e o que devemos fazer.

"Qualquer tolo pode fazer uma regra - E todo tolo se guiará por ela." -

HENRY DAVID THOREAU

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 465

Quando alguém sorri para você, se tivesse de se empenhar numa longa e tediosa série de cálculos para calcular o que isso significa, sua vida seria frustrante. Em

vez disso, porém, você tem uma regra que diz que se uma pessoa lhe sorri, isso significa que está feliz, é cordial, ou talvez goste de você. Se alguém amarra a cara

para você, isso desencadeia outra série de regras para o que as coisas significam, e o que deve fazer. Para algumas pessoas, se alguém amarra a cara, isso significa

que o outro se encontra num estado ruim, e deve ser evitado. Outras pessoas, no entanto, podem ter uma regra que diz: "Se alguém se encontra num estado ruim, então

preciso mudar meu estado."

VOCÊ É DESAARRUMADO %

uma história no livro Steps to an Ecology of Mind, de Gregory Bateson. Era a transcrição de uma conversa que ele tinha com ela anos atrás, e vou reproduzi-la aqui. Um

dia, ela o procurou, e uma pergunta interessante:

- Papai, por que as coisas se tornam desarrumadas com tanta facilidade?

- O que está querendo dizer com "desarrumadas", querida? perguntou ele.

- Sabe como é, papai. Quando as coisas não são perfeitas. Olhe a minha escrivinha agora. Está cheia de coisas. Desarruma. E ontem à noite me esforcei ao máximo

para deixar tudo perfeitoMas as coisas não permanecem perfeitas. Tornam-se desarrumadas com a maior facilidade!

Bateson pediu à filha:

- Mostre-me como é quando as coisas ficam perfeitas.

Ela arrumou cada coisa nas posições determinadas, e depois

- Aí está, papai, agora ficou perfeito. Mas não continuará assim. - E se eu deslocar esta caixa de tinta para cá, por cerca de um o? 0 que acontece?

- Ora, papai, agora ficou desarrumado. Além do mais, teria tar reta, e não torta, como você deixou.

466

ANTHONY ROBBINS

- E se eu mudasse este lápis para cá? - Está desarrumado outra vez.

- E se deixasse este livro aberto? - Também fica desarrumado! Bateson declarou então para a filha:

- Querida, não é que as coisas fiquem desarrumadas com mais facilidade. Acontece apenas que você tem mais meios para desarrumar as coisas, e só tem um meio para deixar tudo perfeito.

A maioria das pessoas cria numerosos meios de se sentir mal, e apenas uns poucos meios de se sentir realmente bem. Nunca deixo de me espantar com a incrível quantidade

de pessoas cujas regras as

preparam para a dor. É como se tivessem uma vasta e complexa rede de caminhos neurais levando ao próprio estado que tentam evitar, ao mesmo tempo em que só dispõem

de uns poucos caminhos neurais ligados ao prazer.

Um exemplo clássico disso é um homem que participou de um dos meus seminários Encontro com o Destino. Era um famoso executivo, incluído na lista dos 500 de Fortune,

amado pela comunidade por suas contribuições, muito ligado aos cinco filhos e à esposa, um homem em excelentes condições físicas - um maratonista. Perguntei-lhe:

- Você é bem-sucedido?

Para surpresa de todos os presentes, ele respondeu, muito sério:

- Não.

- O que tem de acontecer para que você se sinta bem-sucedido? Essa é a pergunta fundamental que se deve sempre fazer para ', descobrir suas regras ou as de qualquer

outra pessoa. O que se seguiu foi uma litania de regras rígidas e exigências que ele achava que devia cumprir, a fim de ser bem-sucedido na vida. Tinha de ganhar

um salário de três milhões de dólares por ano (ganhava na ocasião, como salário, apenas um milhão e meio, e recebia mais dois milhões em bonificações - só que

isso não contava), precisava ter apenas oito por cento de gordura no corpo (estava com nove por cento), e nunca ficar frustrado com os filhos (lembre-se de que ele

tinha cinco, e todos seguindo por rumos diferentes na vida). Em sua opinião, quais as possibilidades desse homem se sentir bem-sucedido, quando tinha de atender

ao mesmo tempo a todos esses critérios-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 467

rios intensos e um tanto irracionais? É possível que algum dia ele se sinta bem-sucedido?

Em contraste, havia outro homem que parecia em constante ebulição, como todos notaram, porque tinha muita energia. Parecia desfrutar o seminário e a vida ao máximo.

Fiz-lhe a mesma pergunta:

- Você é bem-sucedido?

A expressão dele era radiante. - Claro!

- O que tem de acontecer para você se sentir bem-sucedido? Ele explicou com um largo sorriso:

- É muito fácil. Tudo o que preciso fazer é levantar, olhar paraixo, e constatar que estou acima do chão!

A audiência delirou, e ele acrescentou:

- Cada dia acima do chão é um grande dia!

Essa regra tornou-se uma das prediletas da equipe de Encontro com o Destino. Agora, é apresentada em cada programa, para nos lembrar como somos bem-sucedidos no momento

em que nos levantamos, todas as manhãs.

Como o executivo que não satisfazia as próprias regras você pode estar ganhando e sentir que está perdendo, porque o boletim que usa, injusto.

Não é injusto apenas

com você, mas também com seu Onjuge e seus filhos, com as pessoas com que trabalha todos os dias, com todos os outros com cujas vidas mantém algum contato. Se substituiu

um sistema de regras que o leva a se sentir frustrado, zangado, magoado ou fracassado - ou não tem regras definidas para saber o quanto é feliz, bem-sucedido e assim

por diante - essas noções afetam a maneira como trata as pessoas ao seu redor, assim como elas também sentem quando se aproximam de você. Além disso, quer você esteja ou

não consciente, é bastante frequente julgar outros por um conjunto de regras que talvez nunca tenha resido - mas todos esperamos que os outros obedeçam às suas regras,

não é mesmo? Se você está sendo exigente consigo mesmo, é bem provável que também seja com os outros.

É Por que alguém imporia regulamentos tão rigorosos a si mesmo pessoas que ama? Em grande parte, isso se relaciona com o condicionamento cultural.

Muitas pessoas recebem

que se não tiver regras exigentes, então não serão impelidas ao sucesso, não serão

468

motivadas a trabalhar com afinco e alcançar o êxito. A verdade é que você não precisa ter regras absurdamente difíceis para manter seu ímpeto! Se uma pessoa formula

regras muito exigentes, muito dolorosas, logo vai descobrir que não pode vencer, não importa o que faça, e passa a experimentar o desamparo adquirido. Claro que

queremos usar o poder dos objetivos, a atração de um futuro irresistível, isso para nos projetar para a frente, mas devemos ter certeza de que no fundo de tudo existem

regras que nos permitem ser felizes em qualquer momento que quisermos.

ANTHONY ROBBINS

Queremos desenvolver regras que nos levem a entrar em ação, que, nos façam sentir alegria, que nos permitam dar seguimento às coisas - não regras que nos obriguem

a parar em pouco tempo. Des. cobrir que há uma quantidade espantosa de homens e mulheres que instituem regras para os relacionamentos que tornam absolutamente impossível

o êxito nessa área de suas vidas. Por exemplo, a regra de algumas pessoas para o amor é "Se você me ama, então fará tudo o que eu quiser". Ou "Se você me ama, posso me lamentar, queixar e importunar, e você deve simplesmente aceitar". São regras apropriadas? Claro que não! Seriam injustas com as pessoas com quem você estaria partilhando um relacionamento.

Uma mulher que participou do Encontro com o Destino disse-me que queria realmente ter um relacionamento íntimo com um homem, mas parecia não ser capaz de manter um relacionamento com ninguém, passada a fase inicial da "emoção de caçada". Per-1, guntei-lhe:

- O que tem de acontecer para que você se sinta atraída por um homem? Suas regras ajudaram a nós dois a compreender no mesmo instante, tanto qual era o seu desafio. Para que ela se sentisse atraída por um

11

homem, ele tinha de assediá-la constantemente, embora continuasse a rejeitá-lo. Se o homem insistisse, tentando superar a barreira, isso a levava a sentir uma intensa atração por ele; significava que era um homem muito poderoso.

SUAS REGRAS O FORTALECEM OU ENFRAQUECEM?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 469

Sua segunda regra era ainda mais interessante. Se ele persistia por mais de um mês, a mulher perdia o respeito, e com isso a atração. Pode adivinhar o que costumava

acontecer? Uns poucos homens absorviam sua rejeição, e continuavam a assediá-la, mas é claro que a maioria desistia, depois de um breve período. Assim, ela nunca

teria um relacionamento com tais homens. Os cucos que persistiam contavam com seu favor secreto por algum tempo, mas depois de um período arbitrário de cerca de um

mês, ela perdia por completo o interesse. Descobria-se incapaz e permanecer atraída por qualquer homem durante mais de um mês, porque nenhum homem era capaz de prever sua complexa icala.

.. Quais as suas regras que são também inatingíveis? Algumas das, para se sentirem no controle de qualquer situação, precisavam com antecedência o que vai acontecer.

Outras, para se sentirem confiantes em alguma área, precisam ter a experiência de zero. Se fosse essa a minha regra para a confiança, eu não conseguia realizar a maior

parte do que fiz na vida! Muito do meu sucesso deriva da capacidade de sentir certeza de que podia alcançar o, embora não tivesse referências a respeito. Minha regra

para a confiança é a seguinte: "Se decido ser confiante, então vou me sentir assim em relação a qualquer coisa, e minha confiança me ajuda a ter êxito."

~. A competência é outra regra interessante. Algumas pessoas têm a regra para a competência: "Se eu fizer alguma coisa com sucesso, ao longo de alguns anos, então

sou competente." A regra de Viras: "Se eu fizer de forma eficaz uma vez, então sou competente," E para outros ainda, competência é "Se eu fiz algo parecido, não sei

que posso dominar isso também, e, portanto, sou competente".

Pode perceber o impacto que regras assim teriam em sua confiança, felicidade, senso de controle, qualidade de suas ações e de 1 vida?

470

ANTHONY ROBBINS

FAÇA O JOGO PARA PODER VENCER

No último capítulo, dedicamos bastante tempo à definição dos valores. Resfresque-se como já declarei, se você não formular regras acessíveis, nunca sentirá que esses valores

estão sendo atendidos. Quando comecei desenvolver minhas idéias sobre a projeção do destino, tinha apenas o conceito de valores, não o de regras; assim, era completamente

arbitrário

, tentando determinar se uma pessoa se encontrava ou não em seu caminho.

No dia em que descobri as regras, comecei a compreender as fontes de dor e prazer em nossas experiências. Compreendi que as regras são o mecanismo que dispara

a emoção humana, e passei a avaliar como podia usar as regras de maneira mais eficaz.

Como já mencionei antes, logo tornou-se evidente para mim que, a maioria das pessoas está sintonizada para a dor. Suas regras fazem com que seja muito difícil se

sentir bem, e muito fácil se sentir mal. Darei um exemplo impressionante.

Aqui estão os valores de uma mulher a quem chamaremos de Laurie, que participou de um dos

meus primeiros seminários de Encontro com o Destino:

ANTIGOS VALORES ATRAENTES DE LAURIE

Amor Saúde Segurança Liberdade Sucesso Aceitação Excelência Harmonia

Respeito Integridade Honestidade Diversão

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 471

À primeira vista, esses valores não parecem maravilhosos? Qualquer um pensaria que essa pessoa é provavelmente afetuosa, saudável, orientada para a liberdade. A

um exame mais atento, porém, já

'podemos perceber uns poucos desafios. O terceiro valor de Laurie é a segurança, e o quarto valor é a liberdade. Esses dois se combinam? A realidade era que essa

mulher se encontrava sintonizada para uma dor intensa. Sentia-se frustrada em todos os sentidos da palavra, e estava se tornando literalmente uma reclusa, escondendo-se

das pessoas. Procurava vários terapeutas, mas nenhum conseguia descobrir o motivo. Todos trabalhavam em seus comportamentos, medos e emoções, em vez de examinarem

seu Sistema Central de avaliar cada evento e experiência para que sua vida estava sintonizada.

Comecei a definir suas regras para cada um dos valores: "O que em de acontecer para você se sentir bem?" Para sentir amor, sua resposta foi "Tenho de sentir que o

mereci. Tenho de sentir que todas as minhas convicções são aceitas e aprovadas por todas as pessoas com quem me relaciono. Não posso sentir que sou amada se não for perfeita.

Tenho de ser uma grande mãe, uma grande esposa" e assim por diante.

No mesmo instante, começamos a perceber o problema. O amor era o valor no topo de sua lista, a maior fonte de prazer que podia sentir no corpo.

Contudo, suas regras

não lhe permitiam se entregar a esse prazer, a menos que atendesse a complexos critérios, que ela não podia controlar! Se qualquer um de nós tornasse sua capacidade

de se sentir amado dependente da aceitação de nossas opiniões por todos, não sentiríamos o amor com muita frequência, não mesmo? Há muitas pessoas com idéias e convicções

diferentes, e or conseguinte muitos meios de nos sentirmos mal.

Como sabemos se uma regra nos fortalece ou en fraquece? Há três itérios primários:

1. É uma regra enfraquecedora se é impossível atendê-la. Se seus itérios são tão variados, complexos e rígidos que você não pode mca vencer no jogo da vida, é evidente que você tem uma regra ~fraquecedora.

2. Uma regra é enfraquecedora se algo que você não pode conblar determina se a regra foi atendida ou não. Por exemplo, se outras assoas têm de reagir a você de uma determinada maneira, ou se o ifnbiente deve ser de uma determinada maneira, então é evidente

472

ANTHONY ROBBINS

que se trata de uma regra enfraquecedora. Um exemplo clássico é o das pessoas esperando para ver o eclipse, e que não poderiam ser felizes a menos que o tempo -

algo que não podiam controlar - correspondesse a suas expectativas específicas.

3. Uma regra é enfraquecedora se proporciona apenas alguns meios de se sentir bem, e numerosos meios de se sentir mal. Laurie não conseguia preencher esses três

critérios para as re. gras enfraquecedoras? Ter de sentir que todas as suas convicções eram aceitas e aprovadas pelas pessoas era um critério impossível, Era preciso

o ambiente externo, algo que ela não podia controlar as opiniões dos outros - para que se sentisse bem.

Aqui estão algumas outras regras de Laurie para sua hierarquia de valores:

ANTIGOS VALORES E REGRAS

ATRAENTES DE LAURIE

Amor: Tenho de sentir que o mereci, que todas as minhas convicções são aceitas e aprovadas. Não posso sentir que sou amada se não for perfeita. Tenho de ser uma

grande mãe e esposa.

Saúde: Tenho de sentir que minha dieta é perfeita, por meus padrões rigorosos. Tenho de estar completamente livre da dor física. Devo sentir que sou mais saudável

do que todas as outras pessoas que conheço, e servir como um exemplo.

Segurança: Todos devem gostar de mim. Devo sentir que todos que conheço tenham certeza de que sou uma boa pessoa. Devo ter certeza de que não haverá uma guerra nuclear.

Devo ter muito mais dinheiro em minha poupança do que já possuo.

Liberdade: Devo estar no cóntrole das demandas profissionais, horários, remuneração, opiniões etc. Devo ter bastante segurança financeira para não viver sob a tensão

de pressões econômicas.

474

ANTHONY ROBBINS

- Tenho a impressão de que uma pessoa com tais valores! regras acaba desenvolvendo uma úlcera.

Ao que ela respondeu: - Já estou com uma.

A experiência de Laurie, infelizmente, não é singular. É verdad que algumas de suas regras são mais intensas do que outras. W você ficará surpreso ao descobrir como

suas próprias regras s&

injustas, quando começar a analisá-las! No Encontro com o Desü no, contamos com a participação de algumas das pessoas bem-si cedidas dos Estados Unidos - pessoas com um nível incomparâm de competência e influência na cultura. E, no entanto, embora bem sucedidas por fora, muitas carecem da felicidade e satisfação qw merecem.

Invariavelmente, isso acontece por causa de conflitos d valores ou regras impróprias.

A SOLUÇÃO

A solução é muito simples. Tudo o que temos de fazer para nossa vidas funcionarem a contento é instituir um sistema de avaliação q inclua regras que sejamviáveis,

que tornem fácil se sentir bem, e diyg se sentir mal, que sempre nos atraíam para a direção que querenx seguir. Claro que é útil ter algumas regras que nos causem

dor. Pre cisamos ter limites; precisamos ter alguma espécie de pressão pa nos impulsionar. Não posso saborear o suco de laranja se não tii um copo, algo com limites

para conter o suco. Todos temos limiteA tanto corno uma sociedade quanto como indivíduos. Para começa no entanto, devemos pelo menos mudar a sintonia para podermc

experimentar prazer na vida de um modo mais sistemático. Quand as pessoas se sentem bem durante todo o tempo, tendem a trab melhor aos outros, tendem a tirar o proveito

máximo de seu potes cial como seres humanos.

Sendo assim, qual"é o nosso objetivo? A partir do momento e que projetamos nossos valores, devemos decidir que evidência pró cisamos ter antes de nos entregarmos

ao prazer. Precisamos projd

tar regras que nos levem na direção de nossos valores, que sejam viáveis, usando critérios que podemos controlar pessoalmente, a fui

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 475

de podermos tocar a campainha, em vez de esperar que o mundo exterior o faça.

Com base nesses requisitos, Laurie mudou a ordem de alguns de seus valores, e mudou por completo as regras para alcançá-los. Aqui estão seus novos valores e regras:

NOVOS VALORES E REGRAS

ATRAENTES DE LAURIE

Amor: Experimento amor sempre que expresso amor, dou amor aos outros, ou me permito receber amor.

Saúde: Sou saudável quando reconheço como já me sinto maravilhosa!

Diversão: Estou me divertindo quando encontro prazer e alegria no processo.

Gratidão:Sinto-me grata quando aprecio todas as coisas que tenho em minha vida neste momento.

Liberdade: Sinto-me livre quando vivo de acordo com as minhas convicções, e aceito a opção de criar a felicidade para mim mesma.

Observe que a diversão é agora uma prioridade. Isso transforu sua experiência de vida, para não mencionar o relacionamento m a filha e o marido. Mas ainda mais vigorosas

foram as mudanque ela efetuou em suas regras. A mudança de valores teria um pacto limitado se as regras permanecessem inviáveis.

0 que essa mulher fez? Mudou a sintonia de sua vida inteira, e gora tem o controle. Precisamos lembrar que a auto-estima está

476

ANTHONY ROBBINS

vinculada à capacidade de sentir que estamos no controle dos eventos em nosso ambiente. Essas regras permitem a Laurie manter sempre o controle, sem sequer se esforçar.

Suas novas regras para o amor são viáveis? Pode apostar que sim! Quem está no controle? Ela está! A qualquer momento, podai decidir ser amorosa consigo mesma e

com os outros, e agora terá permissão para proporcionar a si mesma a emoção chamada amor. Saberá que está atendendo a seus valores mais elevados. Com que frequência ela pode fazer isso? Todos

os dias de sua vida! Há muitos meios de fazer isso, porque há muitas pessoas às quais ela pode dedicar seu amor: ela própria, família, amigos, estranhos. E sua nova

regra para a saúde? O melhor de tudo é que não apenas ela tem o comando - pode reconhecer como se sente maravilhosa em qualquer momento - e não apenas é viável,

mas também não é verdade que se reconhecer de um modo regular que se sente bem, reforçará; o padrão de se tornar mais saudável?

Além disso, Laurie adotou alguns novos valores repelentes. Selecionou emoções que sabia que tinha de evitar para alcançar o êxito: negativismo e procrastinação.

Lembre-se de que queremos reverter & o processo de como a maioria está sintonizada. Queremos tornar difícil se sentir mal, e fácil se sentir bem.

NOVOS VALORES E REGRAS

REPELENTES DE LAURIE

Negativismo: Evito sistematicamente depender da aceitação dos outros para minha suprema felicidade e sucesso.

Procrastinação: Evito sistematicamente esperar a perfeição de mim mesma e dos outros.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 477

Com suas novas regras repelentes, Laurie não depende mais da aceitação dos outros. Sua regra para a procrastinação se baseia na compreensão de que esperar pela perfeição

criava dor, e ela não queria antes iniciar projetos que criassem dor, e por isso sempre

se protegia. Essas mudanças nos valores e regras mudaram a direção de sua vida para um nível além de qualquer coisa que ela poderia ter imaginado.

Agora, aqui está uma tarefa para você: baseado nos novos valores; que instituiu para si mesmo no capítulo anterior, crie um conjunto de regras para seus valores

atraentes que facilite se sentir bem, e um conjunto de regras para os valores repelentes que dificulte se sentir mal. Em termos ideais, crie um amplo cardápio

de possibilidades, com muitos meios de se sentir bem. Aqui estão alguns dos meus:

UMA AMOSTRA DE MEUS VALORES E REGRAS ATRAENTES

Saúde e Vitalidade: Sempre que me sinto centrado, vigoroso e equilibrado; sempre que faço qualquer coisa que aumenta minha força, flexibilidade ou resistência; sempre

que faço qualquer coisa que me aproxima de um senso de bem-estar físico; sempre que como alimentos ricos em água, ou vivo de acordo com minha filosofia de saúde.

Amor oAfeto: Sempre que sou afetuoso e apóio os amigos, ! família ou estranhos; sempre que focalizo em como ajudar; sempre que sou afetuoso comigo mesmo; sempre que me expando, ou me torno mais eficaz; sempre que aplico qualquer coisa que eu saiba de uma maneira positiva.

Realização: Sempre que focalizo o valor de minha vida como ~já é; sempre que projeto um resultado, e o faço acontecer; .sempre que estou aprendendo alguma coisa, ou criando valor, Épara mim mesmo ou para os outros.

478

Você pode dizer: "Não é apenas um jogo? Eu não poderia instituir uma regra para a saúde que me exigisse apenas respirar?" Claro que pode se basear em alguma coisa

simples assim. Em termos ideais,

porém, deve projetar suas regras de tal forma que, ao persegui-laV terá mais do que deseje em sua vida. Você pode dizer também: "NíOQ perderei meu ímpeto para o

sucesso se não houver a motivação d dor?" Confie em mim. A vida lhe proporcionará dor suficiente porl sua própria iniciativa. Não precisa aumentá-la, criando um

conjunto de regras que o farão se sentir mal durante todo o tempo.

Em sociologia, há um conceito conhecido como "etnocentrismo",-!, que significa acreditar que os valores, regras e convicções de nosso cultura são os únicos válidos.É

uma mentalidade extremamente

limitadora. Cada pessoa ao seu redor tem regras e valores diferentes dos seus, e não são melhores nem piores. A questão fundamental -r não é se as regras são certas

ou erradas, mas sim se o fortalecem ou enfraquecem. Na verdade...

ANTHONY ROBBINS

Pense sobre a última vez em que você ficou transtornado com alguém. Foi realmente com a pessoa, ou por causa de alguma coisa que ela fez, disse, ou deixou de fazer?

Irritou-se com a pessoa, ou irritou-se porque ela violou uma de suas regras? Por trás de cada transtorno emocional que você já teve com outro ser humano há um' transtorno

de regas. Alguém fez alguma coisa, ou deixou de fazer, e7 isso violou suas convicções sobre o que a pessoa deve ou tem de fazer.

Por exemplo, a regra de algumas pessoas para o respeito é "Se você me respeita, então nunca levante a voz". Se uma pessoa com quem você mantém um relacionamento

começa de repente a gritar, você vai sentir que não é respeitado, se for a sua regra. E se irritará porque foi violada. Mas a regra da outra pessoa pode ser "Se

sou respeitoso, então devo ter sinceridade em todos os meus sentimentos e emoções - bons, maus e indiferentes - e expressá-los no momento com toda a minha intensidade".

lá imaginou o conflito que essas duas pessoas podem ter?

CADA TRANSTORNO E UM TRANSTORNO DE REGRAS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

479

Esse foi o roteiro desempenhado entre mim e Becky, quando começamos a desenvolver nosso relacionamento. Tínhamos regras radicalmente diferentes sobre como demonstrar

respeito por outra pessoa. Por quê? Fui criado num ambiente em que se tinha muita dor quando não se era honesto. Se você saía da sala no meio de uma conversa, nunca

mais poderia se redimir. A regra número um era permanecer ali, e expressar suas emoções honestas, sabendo que poderia estar errado, mas persistia até que tudo ficasse esclarecido.

Becky, por sua vez, foi criada numa família em que as regras eram bastante diferentes, mas igualmente claras. Ela aprendeu: "Se você não tem algo de bom para dizer, então não diga nada; se tem respeito por alguém, então nunca eleve a voz para essa pessoa; se outra pessoa eleva a voz, a única maneira de manter o auto-respeito é se levantar e sair da sala."

Com esse tipo de conflito em nossas regras sobre respeito, Becky eu levávamos à loucura um ao outro. Quase não casamos por causa disso. As regras determinam tudo

- para onde vamos, o que usamos, quem somos, o que é aceitável para nós, o que é inaceitável, quem temos como amigos, e se somos felizes ou tristes, praticamente qualquer situação.

A regra de algumas pessoas para lidar com os transtornos é "Se você gosta de mim, então me deixe sozinho, e resolverei tudo à minha maneira". A regra de outras pessoas

é "Se alguém está transtornado, e você gosta da pessoa, deve interferir para tentar ajudar". Isso cria um tremendo conflito. As duas partes estão tentando realiar

mesma coisa, que é demonstrar respeito e interesse uma pela outra, mas suas regras determinam comportamentos diferentes, e as regras de interpretação farão com que

as ações pareçam verdadeiras, em vez de apoio.

Portanto, se você se sente zangado ou transtornado com alguém, cobre-se de que são as suas próprias regras que o estão transtornando, não o comportamento da outra

pessoa. Isso o ajudará a parar de culpá-la. Pode superar seu transtorno num instante, fazendo uma busca e se perguntando: "Estou reagindo à situação de uma forma inteligente?"

Depois, tenha uma comunicação direta com a pessoa, vendo algo assim: "Lamento ter reagido dessa maneira. Acontece nas que você e eu temos regras diferentes sobre

o que precisa-

480

mos fazer nessa situação. Minhas expectativas são de que se você

me respeita, fará e . Sei que não são essas coisas, suas regras. Assim, por favor, diga-me quais são as suas regras. Como você expressa respeito (amor, interesse, preocupação etc.)?"

Assim que ambos souberem com clareza o que a outra pessoa quer, é possível chegar a um acordo. Pergunte: "Estaria disposta a fazer para que eu me sinta

respeitado? Estou disposto a fazer por você." Qualquer relacionamento - profissional ou pessoal - pode ser transformado num instante pela definição das regras

e por um acordo a respeito. Afinal, como você espera)! ganhar um jogo se nem mesmo conhece as regras?

ANTHONY ROBBINS

Você já se encontrou alguma vez numa situação em que sabia quais as regras, mas de repente começaram a surgir exceções? As pessoas possuem uma excepcional

capacidade de invocar sub-regras,,,; que podem estar em conflito com todas as suas outras regras. Uma ,= boa metáfora para isso poderia ser a de uma partida de beisebol que resolvemos jogar. Eu pergunto a você: "Conhece as regras do beisebol?" Você responde "Claro", e depois indica as regras básicas: "Vamos jogar nove turnos, a pessoa que completar mais circuitos ganha, é preciso tocar em todas as bases, tem direito a três tentativas, e assim '' por diante. Se você rebater uma bola dentro do campo, e eu a pegar antes de cair no chão, você está fora. Se eu largar, você está salvo."

Começamos o jogo. Tudo vai muito bem até o final do último á turno. A partida está empatada. Tenho dois homens dentro, e um fora, rebato uma bola alta para dentro do campo. Minhas regras , dizem que se você pegar a bola, eu estou fora, e o jogo acaba. Mas se você largar, eu estou seguro, e os homens nas bases têm a possibilidade de marcar, e ainda posso vencer. Corro para a base; você corre para a bola, mas não consegue pegá-la. Fico emocionado, meu companheiro de equipe marca, e acho que ganhamos o jogo.

Mas você se aproxima e diz: "Não, você saiu!" E eu respondo: "Mas que história é essa? Você não segurou a bola! As regras dizem que es-

O DESAFIO DE MUDAR AS REGRAS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 481

,tou seguro se você não pega a bola!" E você declara: "Isso é verdade, exceto quando há dois homens dentro, e um fora. Nesse caso, mesmo '9ue eu não pegue a bola,

você está fora. Essa é a única exceção." _- Ainda protesto: "Você não pode inventar as regras à medida que gamos!" E você responderia: "Não inventei nada.

É a chamadaregra da bola alta dentro da parte interna do campo. Todo mundo a coece." Viro-me para meus companheiros, e eles dizem que tal regra não existe. Viro-me

para os jogadores adversários, e todos dim que é essa a regra... e terminamos brigando por causa das regras. Já experimentou essa situação num relacionamento pessoal?

yEstava jogando de acordo com todas as regras, e de repente a outra ssoa diz: "Isso é verdade, exceto nessa única situação." E você eira uma fera. As pessoas sentem

com a maior intensidade em relação às suas regras. Todo mundo sabe que as suas regras são as reas certas. As pessoas se irritam em particular quando acham que .outros

estão inventando regras, ou mudando-as no meio do jogo. ~ontudo, essa dinâmica é parte da maioria das interações com ous seres humanos.

PROVÉRBIOS PARADOXAIS

Olhe antes de saltar.

` Cozinheiros demais estragam o caldo.

A ausência torna o coração I mais afetuoso.

Não se pode ensinar truques ',r novos a cachorro velho.

v0 gramado do vizinho é sempre mais viçoso.

tlntém poupado, vintém ganho.

Aquele que hesita está perdido.

Duas cabeças pensam melhor do que uma. Longe da vista, longe do coração.

Nunca é tarde demais para aprender.

Não há lugar como o lar.

Do mundo nada se leva.

482

Na verdade, o paradoxo das regras e convicções conflitantes é um dos motivos pelos quais as pessoas experimentam tanta frustração em suas vidas. Num relacionamento,

uma pessoa diz: "Eu a

você, exceto quando deixa aberta a pasta de dentes." Ou então: "Eu amo você, exceto quando levanta a voz para mim." Algumas dessas sub-regras parecem totalmente

triviais, mas podem ser bastante prejudiciais. A melhor maneira de lidar com isso é se lembrar que suas regras não se baseiam na realidade. São puramente arbitrárias.

Só porque você as tem usado, e possui um forte sentimento a respeito, isso não significa que sejam as melhores regras, ou as regras certas. As regras devem ser

projetadas para fortalecer nossos relacionamentos, não para destruí-los. A qualquer momento que uma regra atrapalhar, a pergunta que precisamos fazer é a seguinte:

"O que é mais importante, meu relacionamento ou minhas regras?"

Vamos supor que sua confiança foi violada num relacionamento romântico, e agora sente medo de se ligar a qualquer outra pessoa. Tem agora uma regra que diz: "Se

você ficar muito ligado, vai se

machucar." Ao mesmo tempo, seu valor mais alto é o amor, e sua regra é de que deve ter intimidade com outra pessoa para sentir o amor. Aqui está um grande conflito:

suas regras e valores se encontram em absoluta oposição. O que você pode fazer nessa situação? O primeiro passo é compreender que tem regras conflitantes. O se-

gundo passo é vincular bastante dor a qualquer regra que não lhe sirva, e substituí-la por uma regra que sirva. Mais importante ainda, não se quer ter relacionamento

de qualidade com outras pessoas, na vida profissional ou pessoal, então deve...

ANTHONY ROBBINS

COMUNICAR SUAS REGRAS

Se você quer assumir o controle de sua vida, se quer se sair bem no trabalho, se quer ser um grande negociador, se quer ser capaz de causar impacto em seus filhos,

se quer ser íntimo da parceira, então trate de descobrir as regras da outra pessoa para um relacionamento, e comunique também as suas. Não espere que as outras pessoas

vivam de acordo com as suas regras, se você não comunicar expressamente quais são. E não espere que as pessoas vivam de acordo

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 483

com suas regras se você não estiver disposto a fazer concessões, e também viver de acordo com algumas regras alheias.

Por exemplo, no início de qualquer relacionamento, uma das primeiras providências é deixar que a outra parte conheça suas regras para a situação, e tentar

descobrir tantas das suas regras quanto for possível. Pergunto coisas assim: "O que será preciso para você saber que nosso relacionamento está dando certo? Com que

freqüência temos de nos comunicar? O que será necessário?"

Conversei uma ocasião com um amigo famoso, e ele comentou que achava que não tinha muitos amigos. E eu lhe disse:

- Tem certeza de que não tem muitos amigos? Sempre o vejo ;cercado por muitas pessoas que realmente se interessam por você. k, Será que é porque tem regras que eliminam muitos que poderiam se tornar seus amigos?

- Apenas sinto que não são meus amigos.

- O que tem de acontecer para que você sinta que eles são seus amigos?

- Acho que nem mesmo sei, conscientemente, quais são suas regras.

Ele pensou um pouco a respeito, e identificou uma de suas principais regras para a amizade: se você é um amigo, então fale com ele pelo menos duas ou três vezes por semana. "É uma regra bem interessante", pensei. "Tenho amigos no mundo inteiro, pessoas que amo com absoluta sinceridade. Mas às vezes, até com meus maiores amigos, pode passar um mês ou mais sem que tenhamos uma oportunidade de nos falar, por causa de nossos inúmeros compromissos. Muitas vezes trabalho em seminários do início da manhã até tarde da noite, e posso receber até cem telefonemas durante o dia. Não há possibilidade física de falar com todas essas pessoas! Condição, todos sabem que são meus amigos."

- Acha que eu sou seu amigo? - perguntei a ele.

- Intellectualmente, sei que é, mas às vezes sinto que não, pois quase não nos falamos.

- Mas eu nunca soube disso! Nunca imaginei que era tão importante para você, se você não tivesse me comunicado. Aposto que uma porção de amigos que adorariam conhecer suas regras para K-amizade, se ao menos soubessem quais são.

484

ANTHONY ROBBINS

Minha definição para amizade é muito simples: se você é um amigo, gosta de uma pessoa incondicionalmente, e fará qualquer coisa que puder para apoiá-la. Se a pessoa o procura quando se encontra em dificuldades ou em grande necessidade, você está sempre disposto a ajudar. Os meses podem passar, mas a amizade nunca enfraquece, depois que você decide que alguém é de fato seu amigo. E ponto final! Você jamais questiona a amizade. Creio que tenho muitos amigos porque minhas regras para a amizade são tão fáceis de satisfazer! Tudo o que você precisa fazer é se preocupar; comigo e me amar, e eu vou me preocupar com você e amá-lo, agora somos amigos.

É da maior importância comunicar suas regras para qualquer situação na vida, quer seja o amor, amizade, ou trabalho. Mais uma coisa: mesmo que esclareça todas as regras de antemão, ainda pode ocorrer mal-entendidos? Pode apostar que sim! Às vezes você esquecerá de comunicar uma de suas regras, ou pode não saber; conscientemente quais são algumas de suas regras. Por isso é tão importante a comunicação permanente. Nunca presumo em se tratando de regras. Comunique.

HÁ ALGUMAS REGRAS QUE VOCÊ NÃO PODE VIOLAR!

Quanto mais eu estudava o comportamento das pessoas e o impacto das regras, mais me interessava por uma dinâmica que notava de forma sistemática: há determinadas

regras que as pessoas nunca violavam, J e outras que eram sempre violadas - sentiam-se mal a respeito ene' cada ocasião, mas mesmo assim faziam. Qual era a diferença?

Depois de alguma pesquisa, a resposta tornou-se evidente: temos uma hierarquia de regras, assim como existe a de valores. Há certas regras cuja violação nos causaria

tanta dor que nem sequer

consideramos a possibilidade. Raramente as violamos, se e que ai-, guma vez. Chamo essas regras de regras do limiar. Por exemplo, se eu lhe pedisse para dizer uma

coisa que nunca faria, você responde-, "ria com uma regra de limiar. Diria uma regra que jamais violaria., Por quê? Porque vincula dor demais a isso.

29o bcLUJuuGut6' LGgklugo 9 tngo.

L92 26Lu0 cou2t9utSUJ6ut6 Aiolgg92' G coin 1220 AOce AIAGLI9 6W , t1AGL LGRL92 6w gSUJu2I9' d lci q92 bLopsplllgsgs2 q!s dns 2a9z wcut0' mut92 bcL2OUJIIgsqG2 q!1:6Leut62'

AOC6 Agi 6Ulondn6C6i uebom 2s Lcbetin: Ll9o tGL LcRI.u2 gGuJuj2' Coiu tguto2 colbo2 Gw boilsutc dns Aocc2 ubLcugGLSUJ buis w9utci. 9 29ulqugSà,, nwu (192 qs dnrlltriblo2'

b6LRnutuLuw sol bul2: ,Onul 9 9 c0129 W9I2 IIAA6f V22I2t1 ccits Oc92I90 u nw bLoRaLuIng dns ubLc2Sufon AIUt6 Luiui1s6Ri92 IwbGLsf!AJ2 cuJ SXcc220 bogcw toLusL J

AIg9 Iu2rib0Lt9b6220912' jog92 clu2 bL0boLCIOusim nwu S2fLainLu 92 u02292 Aig92'

po92 92 LGRL92 q0 ,gSACwo2,, c „A90 gcASUJ02,, 290 S2 qG bugL062 lsscL' V2 LcãL92 q0 ,fGwo2,, 6 q0 e,unucu bog6ÜJ02,, 290 92 LGãw2 qc

MIM COI3 3em bo %- 1a@ 5@ 19f , Sf às coisas que nunca podemos fazer. As regras do "temos" e do "nunca podemos" são as regras de limiar; as regras do "devemos"

e "não devemos" são as de padrões pessoais. Todas elas proporcionam uma estrutura às nossas vidas.

Regras imperativas em excesso podem tornar a vida insuportável. Assisti certa ocasião a um programa que apresentou vinte famílias de quintuplos. Perguntaram aos

pais: "Qual é a coisa mais importante que vocês aprenderam para manter a sanidade?" Uma resposta se repetiu: Não ter regras demais. Com tantos corpos em ;movimento,

tantas personalidades diferentes, você vai enlouquecer

tiver regras em demasia. A lei das probabilidades diz que suas ras serão constantemente violadas, e com isso você viveria em nsão permanente, reagindo a tudo.

Esse tipo de tensão afeta você e as pessoas ao redor. Pense nas gras que temos hoje para as mulheres, em nossa sociedade. Há é um nome para isso: a "Síndrome da

Supermulher". As mulheres hoje parecem ter de fazer tudo, e ainda por cima com perfeição. ão apenas têm de cuidar do marido, filhos, pais e amigos, mas

ém devem manter um corpo perfeito, sair às ruas para mudar o ndo, evitar a guerra nuclear, e ainda por cima ser a eficiente exetiva. Acha que isso pode criar um

pouco de tensão na vida, ter os imperativos para se sentir bem-sucedida?

Claro que as mulheres não são as únicas na sociedade que paspor isso - também os homens e as crianças de hoje sofrem tremenda tensão, por causa do aumento de expectativas.

Se os sobrecarregados com muitos imperativos que temos de saer, perdemos o entusiasmo e o gosto pela vida; e não queremos mais continuar no jogo. O amor-próprio deriva de saber que êtem o controle sobre os acontecimentos, não são os acontecimentos que o controlam. E quando você tem muitas regras impera, aumentam as possibilidades de violação.

486 ANTHONY ROBBINS

Qual seria uma regra de "nunca pode" num relacionamento? Muitas pessoas responderiam: "Meu marido ou esposa nunca pad ter uma relação extraconjugal." Para outras

pessoas, no entanto, isa

é apenas uma regra de deve: "Meu marido ou esposa nuncadevetaq uma ligação extraconjugal." Essa diferença nas regras encerra q potencial de criar problemas ao longo

do caminho? E bem possível Na verdade, quando as pessoas têm transtornos em seus relaciono mentos, invariavelmente é porque nunca definiram, embora te concordado

sobre as regras em geral, o que é uma regra de "nundi deve", e outra de "nunca pode". E necessário não apenas compro 1 ender as regras da outra pessoa, mas também

ter em mente que a duas espécies de regras são apropriadas.

A fim de alcançar determinados resultados, é importante ter ura abundância de regras imperativas, para ter certeza de que daremO seguimento, entraremos em ação.

Por exemplo, tenho uma amigo

que desfruta de uma magnífica condição física. O mais interessantl é o conjunto de regras para si mesma na área da saúde: há bem pou cos "deve", e uma porção de

"tem" e "nunca pode". Perguntei a ela - O que você nunca pode fazer se quiser ser saudável?

- Nunca posso fumar. Nunca posso violar meu corpo com, drogas. Nunca posso me empanturrar de comida. Nunca posso dei-j xar passar mais de um dia sem ginástica.

- E o que tem de fazer para ser saudável? A lista foi longa:

- Tenho de fazer exercício todos os dias, meia hora no mínio mo. Tenho de comer os tipos certos de alimentos. Tenho de comer apenas frutas pela manhã. Tenho de combinar os alimentos da for.:

ma apropriada. Tenho de andar de bicicleta pelo menos oitenta quis lômetros por semana.

E a lista continuava. Ao final, perguntei quais eram as suas re, gras de "deve". Ao que ela respondeu:

- Devo fazer mais exercício.

Essa mulher tem uma amiga com excesso de peso. Quando perguntei o que nunca podia fazer para ser saudável, ela me fitou aturdida. Não tinha regras de "nunca pode"

na área da saúde!

tinha algumas regras imperativas: tinha de comer, e tinha de dormir.

Indaguei se tinha alguma regra de "deve", e a mulher disse:

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

487

- Claro. Devo comer melhor, devo fazer exercício, devo cuidar melhor do meu corpo.

Ela também tinha uma lista de regras de "não deve", como "Não devo comer carne, não devo comer demais", e assim por diante. Havia muitas coisas que ela sabia que

devia fazer, mas como tinha bem poucas regras imperativas, nunca alcançou a posição de se proporcionar uma dor intensa por fazer coisas que não eram saudáveis. Assim,

não era difícil compreender por que ela nunca conseguira emagrecer.

Se você alguma vez já adiou qualquer coisa, não estaria usando algumas regras de "deve", como "Devo iniciar este projeto" ou "Devo começar um programa de exercícios"?

O que aconteceria se, em vez disso, você decidisse "Tenho de iniciar este projeto", ou "Tenho de começar um programa de exercícios", e depois desse seguimento, pelo

condicionamento em seu sistema nervoso?

Lembre-se de que todos precisamos de alguma estrutura. Algumas pessoas não têm regras definidas para o momento em que se tornam bem-sucedidas.

As regras podem oferecer

o contexto para criarmos o valor adicional. As regras podem nos motivar a dar seguimento; podem nos levar a crescer e expandir. Seu objetivo é apenas criar um equilíbrio

entre as regras imperativas e as regras do "deve", e utilizar os dois tipos de regras no contexto apropriado.

REALINHAMENTO DE REGRAS

gora, comece a assumir o controle de suas regras, escrevendo as espostas para as perguntas seguintes. Formule as respostas da maneira mais meticulosa possível.

1. O que é preciso para você se sentir bem-sucedido? 2. O que é preciso para você se sentir amado - pelos filhos, pela esposa, pelos pais, e por qualquer outra

pessoa que seja importante para você?

3. O que é preciso para você se sentir confiante?

4. O que é preciso para você sentir que é excelente em qualquer área de sua vida?

488

ANTHONY ROBBINS

Agora, examine essas regras, e pergunte a si mesmo: "São apropriadas? Fiz com que se tornasse difícil me sentir bem, e fácil me sentir mal?"

Precisa que aconteçam

129 coisas antes de se sentir amado?; Precisa de apenas uma ou duas coisas para se sentir rejeitado?

Se isso é verdade, mude os seus critérios, e formule regras que o fortaleçam. O que suas regras precisam ser para que se sintam felizes e bem-sucedidos nesse empenho?

Aqui está uma noção fundamental tal: projete suas regras para ter o controle, para que o mundo exterior não tenha que determinar se você se sente bem ou mal. Faça

com que seja extremamente fácil para você se sentir bem, e extremamente difícil se sentir mal.

Para as regras que governam seus valores atraentes, use a frase "Sempre que eu..." Em outras palavras, crie diversos meios para sentir bem. Por exemplo, "Sinto que

sou amado sempre que eu dou

amor, ou sempre que eu passo algum tempo com as pessoas que amo, ou sempre que eu sorrio para alguém novo, ou sempre que eu converso com um velho amigo, ou sempre

que eu observo alguém fazendo alguma coisa boa por mim, ou sempre que eu aprecio os que já me amam". Percebeu o que fez? Armou o jogo do vencer, ajeitando o

baralho ostensivamente em seu favor!

Encontre toneladas de meios de satisfazer suas regras para sentir amor; faça com que seja extremamente fácil experimentar esse prazer, e trate de incluir muitos

critérios que estejam sob o seu ex

clusivo controle, a fim de não depender de ninguém ou qualquer coisa; para se sentir bem. Sempre que você fizer quaisquer dessas coisas, você sentiria amor - não

por atender a algum critério bizarro, que só ocorria com a mesma frequência de um eclipse total do sol!

Por falar nisso, tenho uma regra para você: enquanto faz isso, você deve se divertir! Seja ousado; explore as profundezas. Passou vida inteira usando regras para

contê-lo; por que não dar boas risa- i

das à custa disso? Talvez tudo o que precise para se sentir amado seja mexer o dedão do pé. Parece esquisito, mas quem sou eu para decidir o que lhe proporcioná

prazer?

Agora, trate de descobrir as regras das pessoas ao redor. Fa uma pesquisa. Descubra quais são as regras de seus filhos para serem membros da família, ou para serem

bem-sucedidos na escola," ou para se divertirem. Aposto que ficará espantado com suas desco• 1

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 489

ertas! Descubra as regras do cônjuge; pergunte a seus pais; perunte a seu chefe ou empregados.

Uma coisa é certa: se não conhece as regras, você está fadado a erder, porque é inevitável que as viole, mais cedo ou mais tarde. Ias se compreende as regras das

peessoas, pode prever o comporta

Inento delas; pode atender às suas necessidades, e assim enriquecer o qualidades dos relacionamentos. Lembre-se de que a regra mais rtalecedora é gostar de si mesmo,

não importa o que aconteça.

Nos últimos capítulos, quase concluímos o estudo dos cinco eleentos do Sistema Central. Conhecemos a importância do estado, a janeira como as perguntas dirigem nosso

foco e avaliações, e o poir dos valores e regras para moldar nossas vidas. Agora, vamos desDbrir o tecido do qual todos esses elementos são recortados...

17

REFERÊNCIAS: O TECIDO DA VIDA

`A mente do homem estendida para absorver uma nova idéia nunca volta às suas dimensões originais."

- OLIVER WENDELL HOLMES

ARADO NO CONVÉS DE VÔO, o jovem tenente observou um avião escapar ao controle no momento em que pousava no po aviões, uma asa atingindo e quase cortando ao meio um

homem, poucos metros de distância. A única coisa que o impediu através horror do momento foi a voz trovejante de seu comandante a gri - Alguém pegue uma vassoura,

e varra essas entranhas convés!*

Não havia tempo para pensar. Ele teve de reagir no mesmo ins tante. Junto com seus companheiros, o jovem tenente removeu restos mortais do marinheiro da pista de pouso. Naquele instante,

jovem de dezenove anos chamado George Bush não tinha opção, não ser aprender a lidar com a carnificina da guerra. Seria uma lem brança que ele repeteria muitas vezes, para descrever o choque morte violenta e a necessidade de ser capaz de reagir.

Outra experiência que moldou sua vida foi uma missão de bom bardeio que realizou não muito depois da tragédia no convés do poro

d

*"Commander in Chief", U.S. Neves and World Report, 31 de dezembro de 1990.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 491

aviões. Foi enviado para bombardear uma torre de rádio numa pequena ilha no Pacífico Sul. Chichi Jima era um campo de prisioneiros de `; guerra dirigido por um infame

oficial japonês, Matoba. Bush e sua tripulação sabiam que ele cometera brutais crimes de guerra contra os prisioneiros: atrocidades indescritíveis, como retalhar

alguns homens e pôr pedaços de sua carne na sopa que era servida aos outros prisioneiros, e lhes dizer depois que haviam comido carne humana.

Ao se aproximar do alvo, o jovem George Bush estava absolutamente determinado a isolar aquele lunático, pela destruição de seu único instrumento de comunicação:

a torre de rádio. No momento

,, em que começou a descer, foi atingido pelo fogo inimigo. A fumaça '~ encheu a cabine, mas ele ainda queria cumprir sua missão. Nos se - !',gundos finais, conseguiu

lançar a bomba, e destruiu a torre. No ins-tante seguinte, deu ordens para os homens saltarem de pára-quedas. Virou o avião para o mar, e quando chegou sua vez de

saltar, as coisas não aconteceram conforme o planejado. Seu corpo bateu na (cauda do avião, rasgando uma parte do pára-quedas, e provocando

una escoriação na cabeça. O pára-quedas avariado ainda funcionou parcialmente. Pouco antes de atingir a água, conseguiu se desencilhar.

Lutou para voltar a superfície,

o sangue escorrendo do erimento na cabeça. Desesperado, procurou por sua balsa. Encontrou-a, mas descobriu, ao subir, que os recipientes com água e aliento haviam

sido destruídos pelo impacto com a cauda do avião.

Para agravar a situação, a correnteza começou a arrastá-lo para a lia que acabara de bombardear. Pode imaginar o que fariam com ele? tu medo aumentou à medida que

a balsa se aproximava da praia. E, repente, percebeu alguma coisa na água. A princípio, pensou que esse imaginação sua, mas depois concluiu que era mesmo um perislópio.

Estava prestes a se tornar um prisioneiro dos japoneses.

Mas quando o enorme submarino aflorou à sua frente, constaou que era oFinback, um submarino americano! Foi resgatado, mas no teve de enfrentar outro perigo. Depois

de recolher Bush, o Mack teve de mergulhar apressado, pois navios inimigos se aproimaram, lançando cargas de profundidade. O submarino só podia ergulhar, e permanecer

parado, em silêncio total. Só restava à triilação apelar para sua fé, e rezar para que os explosivos não atinisses o Finback.

492

ANTHONY ROBBINS

George Bush não apenas sobreviveu a essa experiência, mas também realizou muitas outras missões de bombardeio bem-sucedidas. Voltou aos Estados Unidos como um herói de guerra. Disse mais tarde que seus dias no submarino estiveram entre os mais importantes de sua vida - uma ocasião em que começou a pensar sobre seu destino, sobre quem era, e por que viera a este mundo.

Que papel essas experiências desempenharam na formação do caráter, identidade e destino de George Bush? Sem qualquer dúvida, tornaram-se o tecido do qual muitos de seus valores e convicções fundamentais foram recortados - o tecido a que chamo de experiências; de referência. Tais experiências seriam parte do que o guiaria mais de 40 anos depois a se tornar Presidente dos Estados Unidos. Também ajudaram a moldar suas convicções e o senso de certeza de que os bons devem "enfrentar o mal". Proporcionaram-lhe um senso de confiança, de que se estivesse disposto a se empenhar ao máximo, ele não desistisse, alcançaria os resultados que desejava, contra todas as probabilidades.

Como você acha que essas referências moldaram suas ações quase cinco décadas depois, ao sentar no Gabinete Oval, avaliando sua reação à invasão do Kuwait, uma nação amiga, pelas tropas de Saddam Hussein, sem qualquer provocação?

Se queremos compreender porque as pessoas fazem o que fazem, um exame das experiências de referência mais significativas e de maior impacto de suas vidas vai com certeza nos oferecer algumas pistas. As referências - o quinto elemento do Sistema Central de uma pessoa - fornecem a essência, os próprios fundamentos, de nossas convicções, regras e valores. Constituem a argila com a qual é moldado o Sistema Central. Não resta a menor dúvida de que, uma pessoa que experimentou e triunfou sobre uma tremenda adversidade tem fortes referências para desenvolver um nível sistematizado de confiança - uma convicção ou fé em si mesmas e nos outros, e a capacidade de superar os desafios. Quanto maior a quantidade e qualidade de nossas referências, maior nosso nível potencial de opções. Mais quantidade e qualidade de referências nos permitem avaliar com mais eficácia o que as coisas significam, e o que podemos fazer. Falei em "potencial" de opções porque as referências podem nos proporcionar os ingredientes básicos de nossas convicções, mas muitas vezes deixamos de organizá-las.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

493

por meios que nos fortaleçam. Por exemplo, um jovem pode demonstrar uma tremenda confiança e habilidade num campo de futebol americano, mas quando entra na aula de história não consegue incorporar o mesmo senso de certeza que o ajudaria a explorar ao máximo seu potencial, como faz quando enfrenta os adversários durante uma partida. Se tratasse o esporte com a mesma atitude de derrota e dúvida com que pensa na aula de inglês, seria um péssimo jogador.

O que determina quais das nossas referências usamos? É evidente que o estado emocional terá um impacto radical em que crivos - isto é, lembranças, emoções, sentimentos e sensações acumuladas - estarão disponíveis. Quando nos encontramos num tado de medo, apenas as referências que associamos a tais sensações no passado parecem aflorar na mente, e nos descobrimos num írculo vicioso ("medo" levando a "referência de medo" levando a 'medo multiplicado"). Se nos sentimos magoados por alguém, tendemos a abrir o crivo e recordar todas as outras experiências em que essa pessoa qs magoou, em vez de mudar o estado pela recordação do que a soa realmente sente por nós, pela recordação das ocasiões em e demonstrou todo o seu amor. Portanto, o nosso estado vai de inar o quanto desse tecido se torna disponível para a criação de Havidade de qualidade. Além do estado, outro fator é ter umsistema referências ampliado, que possa acrescentar ao nível de compreensão do que é possível, e do que somos capazes, não importa os safios que possam surgir.

à. Não pode haver a menor dúvida de que as referências constituem dos elementos mais importantes no processo de tomada de deci). Com toda certeza, moldarão não apenas o que fazemos, mas tamp como sentimos, e quem nos tornamos. Compare as experiências Ficrências de Saddam Hussein com as de George Bush. Sabemos o pai de Sacidam o maltratava fisicamente, que o tio lhe ensinou alentar ressentimento e ódio contra os "colonizadores" ingleses. nto Bush era recompensado por seu heroísmo, os modelos de dam foram aqueles que aprenderam a controlar os outros pelo osinato e propaganda.

Ao longo de um período entre quinze e vinte anos, Saddam tenvárias vezes derrubar o líder do Iraque, matando qualquer um

494

ANTHONY ROBBINS

que se interpusesse em seu caminho. Em decorrência, ele não per•! cebe os reveses, por mais sangrentos que sejam, como fracasso passou a acreditar que, a longo prazo, sempre terá êxito. Essa é um convicção, diga-se de passagem, que lhe permitiu prevalecer depor da derrota na Guerra do Golfo Pérsico. Aos quarenta e dois anos d idade, ele já eliminara seus oponentes, e assumira o controle dd Iraque. Para muitos, Saddam é um monstro, e as pessoas se espantatt com freqüência como os iraquianos podem apoiá-lo. A resposta ~' que os iraquianos consideram Saddam Hussein como o homem gttt ajudou a mudar a situação em seu país: melhorou o nível de habita= ção, educação e assim por diante. Para os iraquianos, ele é um ha rói. Além do mais, todos os iraquianos são ensinados, desde os qua•~ tro ou cinco anos de idade, que ele é um herói. Sua imagem é exibid por toda parte, e o povo vê apenas o seu lado melhor na televisão controlada pelo Estado.

Saddam Hussein tornou-se um assassino apenas por causa dast referências de ser maltratado quando criança? Longe disso. Muita~~ pessoas saíram de experiências de referência similares como s humanos compadecidos e sensíveis, jamais permitindo, por causa de sua dor, que qualquer um ao seu redor fosse maltratado da mesma maneira. Muitas dessas pessoas

empenham-se em ajudar aos outros. Alguém que estivesse no mesmo porta-aviões de George' Bush, e ficasse arrasado pela morte do amigo, poderia usar isso comá uma referência para a convicção de que a vida não vale a pena, ou que a guerra nunca é justificada? Pode apostar que sim. Repito, não são as referências, mas sim a maneira como as interpretamos, a maneira como as organizamos, que determinam nossas convicções.'

Que referências desempenham um papel maior nas experiências de nossa vida? Tudo depende daquilo que nos reforgam. Saddami Hussein foi recompensado por abrir um caminho

de assassinato e destruição, até assumir a liderança de seu país. George Bush foi reforçado constantemente por seu foco em "fazer a coisa certa", contribuindo e ajudando aos necessitados. Esses reforços ajudaram a criar fundações para os destinos muito diferentes das vidas desses homens.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 495

O QUE SÃO REFERÊNCIAS?

:Referências são todas as experiências de sua vida que você registrou no sistema nervoso - tudo o que já viu ouviu, tocou, proferiu, ou cheirou - guardadas no gigantesco

arquivo que é o seu cérebro. Algumas referências são captadas de forma consciente, outras inconscientemente. Algumas resultam de experiências pessoais

ou de terceiros; e todas as suas referências, como toda a experiência humana, tornam-se um tanto distorcidas, apagadas

e generalizadas, à medida que as registra no sistema nervoso. Na verdade, você tem referências também para coisas que nunca aconteceram - tudo o que já imaginou em

sua mente ficou arquivado no cérebro como uma memória.

Muitas dessas referências são organizadas para apoiar convicções; e como você aprendeu no Capítulo 4, uma convicção é apenas um sentimento de certeza sobre o que algo

significa. Se você acredita que é inteligente, isso acontece porque ativou determinadas referências para apoiar esse sentimento de certeza. Talvez tenha a experiência

de enfrentar com sucesso desafios mentais, como ser aprovado num teste, ou de mostrar um competente executivo.)das essas experiências de referência atuam como "pernas

de mesa" para apoiar a idéia, ou "tampo da mesa", de que você é inteligente.

Temos referências suficientes dentro de nós para apoiar qualquer idéia que quisermos: de que somos confiantes ou fracos, altruístas ou egoístas. O importante é expandir

as referências disponíveis sua vida. Procure conscientemente as experiências que expandem o uso de quem você é, e do que é capaz, além de organizar as refeições por

meios fortalecedores.

496

ANTHONY ROBBINS

"O conhecimento do mundo só pode ser adquirido no mundo, não dentro de um armário."

- LORD CHESTERFIELD

Não faz muito tempo, ouvi a história de um homem que encontrou 35 mil dólares dentro de uma bolsa caída na rua. Procurou a proprietária, e devolveu o dinheiro.

Todos queriam lhe dar os parabéns, mas ele se esquivou aos repórteres, recusou-se a permitir que o filmassem. Insistiu, obstinado, que a devolução do dinheiro era

a única coisa certa que podia fazer. Os 35 mil dólares eram as economias da vida inteira de uma mulher de sessenta e oito anos; através desse ato, ele salvou a mulher

de terríveis dificuldades, mas mesmo assim se recusou a aceitar o crédito. Por quê? É evidente que as referências do passado o ajudaram a desenvolver uma convicção

de que aceitar por fazer a coisa certa seria totalmente inadmissível. Não decidiu evitar o reconhecimento por capricho; tinha um senso de certeza que apenas as referências

de sua vida podiam criar.

Pense em suas referências, tanto as que considera boas quanto as ruins, como se fossem um gigantesco rolo de tecido, feito com suas experiências. Com os outros elementos

do Sistema Central seu estado, perguntas, valores e convicções - você corta um padrão desse tecido, que lhe permite tomar decisões sobre o que fazer com sua vida.

Você possui suprimento inesgotável de referências, que podem ser projetadas do modo como desejar. E aumenta esse suprimento a cada dia.

Uma medida importante da

inteligência de uma pessoa é a maneira pela qual usa seu tecido de referências. Faz uma cortina para se esconder por trás, ou recorta um tapete mágico que o levará

a alturas incomparáveis? Escava conscientemente as experiências de sua vida, e desenterra as lembranças que mais o fortalecem numa base sistemática?

Como você aprendeu no Capítulo 4, provavelmente uma das coisas mais valiosas que as referências podem fazer por nós é proporcionar um sentimento de certeza. Sem

as referências, levaríamos

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 497

a vida em medo e dúvida; não seríamos capazes de funcionar. Não ficaria perturbado se esse livro de repente levantasse, flutuasse para longe, e tornasse a pousar

a dois metros de distância? O único motivo para sentir algum medo é o fato de não ter referências para isso. Não tem a menor idéia de como interpretar o significado.

Por que um bebê estende a mão para um cinzeiro sujo, tira uma ponta de P cigarro, e mastiga? Não é pela ausência de referências que lhe digam que isso não é bom

para ele? (Alguns adultos, é claro, ainda não descobriram isso!)

Perguntarei outra vez: Como você usa suas referências? Interpreta-as conscientemente por meios que o fortalecem, por meios que apóiam a realização de seus objetivos?

Ou seu cérebro projeta automaticamente as experiências individuais em que não contou com qualquer apoio, e desenvolve convicções como "Todo mundo está 'contra mim",

ou "Sou derrubado cada vez que tento alguma coisa", 'ou "Não mereço ser amado"?

A maneira pela qual usamos nossas referências determinará como nos sentimos, porque a definição de algo é bom ou ruim baseia-se em ,,nossas comparações. Quando uma

executiva entra num quarto de hotel, a avaliação se o quarto é acolhedor baseia-se em suas referências passadas. Garanto que se você pegar alguém da Europa Oriental

e hospedado no motel mais simples dos Estados Unidos, vai descobrir que a pessoa ficará emocionada, achando que são acomodações de primeira filasse. Às vezes perdemos

a perspectiva de que bom e mau baseiam-se apenas em nossas referências.

O seminário Encontro com o Destino é um dos meus ambientes Prediletos de aprendizado, porque me permite perceber, de uma forma sistemática, como as referências das

pessoas são usadas para moldar seu comportamento. Como parte do questionário detalhado que os participantes preenchem antes do seminário, eles devem indicar cinco experiências

que acham que moldaram o resto de suas vidas. O que fazem, nesse momento, é partilhar comigo algumas de suas referências mais poderosas, e sempre me espanta constatar

quão significados diferentes extraem das mesmas referências. Muitas pessoas foram estupradas, abusadas sexualmente, abandonadas. Algumas vieram de lares desfeitos

ou empobrecidos. Algumas interpretam essas experiências de uma maneira que as ajuda a

498 ANTHONY ROBBINS

formar a convicção de que não vale a pena viver sua vida, enquanto outras as usam para se motivarem a estudar, expandir, crescer, partilhar, e ser mais sensível.

É verdade que Saddam Hussein foi maltratado quando era criança, mas o mesmo aconteceu com Oprah Winfrey. Eis uma mulher que foi estuprada e violentamente maltratada

na juventude, e hoje comove milhões de vidas, todos os dias, com seu programa de televisão. Pelo simples fato de partilhar suas experiências, ajudou muitas

a curarem alguns ferimentos do passado. Milhões de americanos se sentem ligados a Oprah porque sabem que ela compreende isto, tem referências de dor, assim como

eles.

"Nós nos elevamos pelo pensamento, subimos apoiados na visão de nós mesmos."

- ORISON SWETT MARDEN

As referências não se limitam à experiência concreta. Sua própria imaginação é uma fonte de referências. Lembra de Roger Bannister e da milha em quatro minutos?

Ninguém acreditava que fosse fisicamente possível para os seres humanos correrem a milha em menos de quatro minutos, mas ele criou seu próprio senso de certeza,

através de referências imaginadas. Visualizou-se muitas e muitas vezes a quebrar a barreira da milha em quatro minutos, ouvindo e sentindo, até que adquiriu tantas

pernas de referência que teve certeza de que seria bem-sucedido - assim como outras pessoas tinham certeza de que isso era impossível.

Precisamos lembrar que a imaginação é dez vezes mais potente do que a força de vontade. Como foi capaz de usar a imaginação como as pernas sustentando o tempo da

corrida da certeza, Bannister também foi capaz de produzir um resultado inédito ao longo da história humana. A imaginação desencadeada nos proporciona um senso de

certeza e uma visão que se projetam muito além das limitações do passado.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

Recentemente, o Sr. Alcio Morita me enviou seu livro, Made in Japan. O Sr. Morita é o co-fundador da Sony Corporation, e um homem extraordinariamente brilhante.

O destino da Sony, como o de qualquer indivíduo, é o resultado de uma série de decisões. No livro, Morita revela que uma das decisões mais difíceis e importantes

que já tomou foi a de recusar uma oferta da Bulova Corporation para comprar cem mil de seus novos rádios transistorizados - numa época em que a companhia não conseguia

distribuir sequer dez mil unidades por mês. A quantia oferecida era dez vezes mais do que 'sua companhia valia na ocasião, mas mesmo assim, depois de profunda consideração, ele rejeitou o negócio.

Por quê? Apenas porque a Bulova queria pôr seu próprio nome no rádio. Ele compreendeu que, a curto prazo, a aceitação permiti - ria à sua companhia dar um salto

enorme, mas estaria projetando o 'nome da Bulova, não o da Sony. Os executivos da Bulova não queriam acreditar que ele recusara. Morita declarou-lhes:

- Daqui a cinquenta anos o nome da minha companhia será tão grande quanto o de vocês, e sei que o rádio que criei vai nos judar a desenvolver esse nome.

Os sócios de Morita, é claro, acharam que ele enlouquecera. Como ele foi capaz de criar esse senso de certeza, que lhe permitiu ,tejeitar uma oferta tão atraente

e lucrativa? Imaginou com intensidade o futuro de sua companhia, e criou referências que ainda não istiam. Dirigiu o foco e visualizou os objetivos com clareza,

e depois acrescentou o apoio de uma fé absoluta e ativa. Hoje, a Sony Porporation não apenas é uma líder na indústria eletrônica, moviinentando 27 bilhões de dólares

por ano, mas também diversificou uas atividades para outras indústrias, como a produção de filmes adquirindo a Columbia e a Tri-Star Pictures), e a música (adquiindo

a CBS Records e a Columbia House) e é famosa por sua quadade no mundo inteiro.

Com fé, você pode insistir em sua visão mesmo diante do apamte fracasso. O que aconteceria se Thomas Edison desistisse debis de sua primeira tentativa fracassada

de fazer a lâmpada elétrica? Ou depois da centésima tentativa? Para sorte de todos nós, ele usistiu além de milhares de tentativas. Podia considerar cada exeriência

como uma referência para apoiar a convicção de que sua

500

invenção não era viável. Em vez disso, optou por usar cada tentad malograda como uma referência para a convicção de que estavacao vez mais próximo da solução. Lembre-se:

não siga para o passa usando o espelho retrovisor como um guia. Você quer aprender co o passado, não viver nele - focalize as coisas que o fortalecem.

ANTHONY ROBBINS

LER E ALIMENTAR A MENTE

Você nem mesmo está limitado às suas experiências pessoais corna referências. Pode tomar emprestadas as referências de outras pes soas. Ainda jovem, optei por focalizar

aqueles que conseguiram aqueles que tiveram êxito e contribuíram, e causavam um grande impacto na vida das pessoas. Dediquei-me a ler biografias de pessoas vitoriosas, e aprendi que, independente de suas origens ou condições, quando se apegavam a seu senso de certeza, e contribuíam de uma forma sistemática, o sucesso acabava chegando.

Usei as referências dessas pessoas como minhas, formando a convicção básica de que podia moldar meu destino.

Lembra do meu amigo Capitão Gerald Coffee, que foi prisioneiro de guerra no Vietnã por mais de sete anos? Ele passou uma grande parte desse tempo em confinamento

solitário. Uma das coisas que isso

permitiu preservar a sanidade, quando o mundo exterior não proporcionava referências para alegria, foi se virar para seu rico mundo interior.

Quando criança,

memorizava vários poemas e histórias, que repetia para si mesmo, a fim de criar um "ambiente" diferente do que tinha de suportar dia a dia.

Você não precisa entrar em confinamento solitário para descobrir a beleza e o poder de cultivar uma arca do tesouro abundante de memórias e referências imaginadas.

Como pode encher essa arca? Exploro

riqueza da literatura, história, mitos, poesia e música. Leia livros, assista a filmes e videotapes, escute fitas de áudio, compareça a seminário ou converse com

pessoas, e tenha idéias novas. Todas as referências têm poder, e você nunca sabe qual delas pode mudar toda a sua vida.

O poder de ler um grande livro é começar a pensar como o autor. Durante aqueles momentos mágicos em que se encontra na floresta de Arden, você é William Shakespeare;

ao naufragar no oceano

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 501

do Tesouro, é Robert Louis Stevenson; ao comungar com a natureza em Walden Pond, é Henry David Thoreau. Começa a pensar como eles pensam, sentir como eles sentem,

e usar a imaginação como eles

fariam. As referências deles tornam-se suas, e você continua a mantê-las por muito tempo depois de virar a última página. Esse é o poder da literatura, de uma boa

peça de teatro, da música; é por isso que queremos constantemente expandir nossas referências.

Houve um tempo em que eu achava que ir ao teatro era uma perda de tempo. Por quê? Porque as únicas peças que assistia até então eram mal representadas, com um

ritmo lento demais. Mas um dia Becky e eu resolvemos assistir ao musical Os Miseráveis. Nunca

li ou ouvi algo que me comovesse tão fundo. Desde então, tornei-me um viciado no bom teatro, e uma das prioridades em todas nossas visitas à cidade de Nova York

é assistir a uma boa peça.

"A imaginação é mais importante do que o conhecimento."

- ALBERT EINSTEIN

Uma das melhores convicções que desenvolvi, anos atrás, e que me ajudou a desfrutar toda a minha experiência de vida, foi a idéia de que não há experiências ruins,

que não importa o que eu passe pela vida - quer seja uma experiência de desafio, ou uma experiência desagradável - toda e qualquer experiência me proporciona algo

alio, se eu procurar. Basta extrair uma idéia ou distinção de uma experiência para me expandir.

No tempo em que ainda cursava a escola secundária, e arrumava dinheiro onde podia para comparecer a seminários de desenvolvimento pessoal, meus amigos espantavam-se

por eu participar várias vezes dos mesmos seminários. E me perguntavam com frequência: "Por que volta ao mesmo programa?" Respondia que compreendia o poder da repetição,

e a cada vez ouvia algo novo, porque eu era diferente. Além disso, sabia que ouvir alguma coisa várias vezes acabaria por me condicionar a usá-la, que a repetição

é de fato a mãe da habilidade. A

502 ANTHONY ROBBINS

cada vez que revisava um programa, fazia distinções adicionais, ou ouvia idéias que me causavam um impacto diferente, permitiam-me criar novas referências, e com

isso novas interpretações, novas ações e novos resultados em minha vida.

USE A COMPARAÇÃO PARA POR SUA VIDA EM PERSPECTIVA

Enquanto algumas experiências o enobrecem e proporcionam uma visão superior, outras mostram um lado da vida que você preferi não experimentar. Mas estas constituem

o tipo de referências que podem ser usadas para ajudá-lo a manter sua vida em equilíbrio. Oferecem um novo nível de contraste. Não importa quão ruim você pense que as

coisas estão em sua vida, é bom lembrar que alguém se encontra em pior situação.

Nos meus programas de Comando de sete dias, invariavelmente ocupo uma parte de um dia para apresentar pessoas que passaram pelo inferno físico ou emocional, e

saíram por cima dos W Mitchells'

do mundo, ou meu bom amigo Mike Davis, que na juventude, embriagado, decidiu pular de uma ponte, mas não sabia que a profundidade da água era de apenas meio metro.

Ficou paralisado do pescoço para baixo. Os participantes começam a partilhar por seus corações como a vida é maravilhosa, como são felizes por estarem vivos, o

quanto conseguiram realizar. Ou levo meu bom amigo Dax, que foi acidentalmente por um incêndio, teve o corpo inteiro queimado, e acabou cego. Mais tarde, apesar de todos

esses desafios, tornou-se um advogado militante.

O tema para o dia é estabelecer uma convicção simples e profunda: "Não tenho problemas." Em comparação com os bravos indivíduos que partilham sua história, os

outros na sala compreendem que não têm os

grandes desafios. Subitamente, os problemas que enfrentam com crianças, juízes, aproveitamento escolar dos filhos, e perda de um negócio, ou o fracasso em alcançar seus

objetivos, entram em perspectiva.

Também podemos usar novas referências para nos motivar, se começamos a nos tornar complacentes. Embora seja verdade que não importa quão ruins as coisas estejam

para você, sempre há alguém em pior situação, também é verdade que não importa quão

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 503

bem as coisas estejam para você, sempre há alguém se saindo melhor. No momento em que você pensa que sua habilidade alcançou o nível mais elevado, descobre alguém

que atingiu uma posição ainda mais alta. E isso é uma das maravilhas da vida: impele-nos a uma contínua expansão e crescimento.

O poder de ter novas referências para aumentar os padrões é imenso, quer seja pelo estudo dos ensinamentos de um grande líder espiritual, que continua, apesar dos

abusos de outros, a dar amor, ou pela observação daqueles que alcançaram o sucesso financeiro, para se constatar o que é de fato possível. Jamais esquecerei meu

primeiro encontro com o arquiteto e magnata da hotelaria Chris Hemmeter. Becky e eu tivemos o privilégio de figurar entre as primeiras pessoas convidadas a visitarem

a nova casa do Chris, junto com sua família, no Havaí - uma residência de setenta milhões de dólares, além de qualquer descrição verbal. Só a porta da frente custou

um milhão de dólares. Suas regras podem dizer "É um incrível desperdício de dinheiro", mas também foi uma tremenda experiência de expansão, do que é possível

em termos de crescimento empresarial ou econômico. De repente, meu castelo de quatro milhões [de dólares] entrou em sua devida perspectiva. Mal dava para cobrir

o custo da porta da frente e da escada de mármore! Havia espaço em minha vida para pensar maior, empurrar os limites, imaginar o inimaginável. A melhor parte

de conhecer Chris e sua esposa, Patsy, foi descobrir que são pessoas muito simpáticas, que usam a riqueza para criar um ambiente que os inspire de verdade.

Usar referências de comparação é um dos meios mais poderosos, portanto, para mudar nossas percepções e sentimentos. Se em algum momento começo a perder a perspectiva

por sentir que estou

- trabalhando demais, penso sobre um homem que compareceu a um dos meus seminários, anos atrás. Era simpático e gentil, um homem que infelizmente acabou no lugar

errado, na hora errada. Um dia, pouco antes de completar quarenta e cinco anos, ele entrou num posto de gasolina onde havia dois homens que haviam saído da prisão,

naquele dia. Pelo breve episódio de liberdade, os homens concluíram que não gostavam da vida no mundo exterior, e projetaram um plano para voltar à prisão: matariam

a primeira pessoa que entrasse no posto. Não importava quem fosse, de que idade, homem

504 ANTHONY ROBBINS

ou mulher, simplesmente matariam o próximo ser humano que avisasse. Quando aquele homem parou o carro, e saltou para encher o tanque, eles o atacaram, e o espancaram

brutalmente até a morte.

Agora me diga: acha que você tem problemas? Ele deixou para trás viúva e quatro filhos pequenos. Fiquei arrasado com a história; não podia acreditar. Como sair

com um significado positivo de uma

experiência que parece não ter nenhum? Eu nem sequer imagino ganhar uma coisa assim acontecendo a qualquer pessoa de minha família, e o que isso me causaria.

Perguntei a mim mesmo o que podia fazer para ajudar. Telefonei para a viúva, ofereci ajuda, por qual, quer meio ao meu alcance. Meu objetivo primário era me certificar

de que ela tentava encontrar na experiência alguma espécie de significado fortalecedor, para si mesmo e para os filhos. Seria fácil demais usar aquilo como uma

referência para apoiar a convicção de = ' que não vale a pena viver a vida, de que a humanidade é má e destrutiva, que você pode fazer tudo certo, e ainda assim ser

ceifado de um momento para outro, então por que se esforçar?

Comuniquei a essa mulher a importância, para o bem de seus 1 filhos, de encontrar de alguma forma nessa experiência um vestígio de significado, a fim de fortalecê-los,

em algum nível. Quando lhe

perguntei o que a experiência podia significar, ela disse que sua dor era profunda, e também, o que era muito mais importante, que a única coisa positiva fora o

fato de que, quando a notícia saía nos jornais, recebera uma quantidade incrível de amor e apoio, pessoalmente e através de centenas de cartas de pessoas da comunidade.

- Compreendi que se acreditasse que as pessoas eram destrutivas - acrescentou ela -, ou que isso significava que a vida era injusta, destruiria a mim mesma e a meus

filhos. Por isso, embora seja extre

mamente doloroso neste momento, eu sei que deve ter acontecido por um motivo. Não tenho como explicar; é apenas uma questão de fé.

Essa mulher encontrou

a coragem para usar a fé como a suprema referência. Sua disposição em confiar que devia haver uma razão, mesmo que não pudesse conhecê-la, libertou-a da experiência

mais dolorosa de sua vida, e ainda a fortaleceu. Que mulher extraordinária! E como seus filhos são afortunados! Ela lhes disse:

- Crianças, quero que observem todas essas pessoas, e em quanto amor estão nos oferecendo. As pessoas são realmente boas. Há umas

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 505

Ipoucas no mundo que são más, e precisam ser ajudadas, mas seu pai pre acreditou em Deus, e agora foi para um lugar melhor. Teve coisas g fazer enquanto permaneceu

aqui, e agora seu tempo acabou. Mas o nosso tempo não acabou, e temos de aproveitar ao máximo enquanto Atamos aqui. Temos de usar a morte de seu pai para nos lembrar

que cada dia devemos viver a vida em toda a sua plenitude. E não podenos ficar pensando que o perdemos, pois ele estará sempre conosco.

"É apenas com o coração que se pode ver direito; o essencial é invisível aos olhos."

- ANTOINE DE SAINT- EXUPÉRY

possível que os dias que parecem piores em nossa vida podem ser mais poderosos em termos das lições que optamos por apren? Pense a respeito de uma das piores experiências

que já lhe ocor. Ao recordá-la agora, pode pensar em quaisquer meios pelos quais alguma espécie de impacto positivo em sua vida? Talvez tenha despedido, assaltado

e espancado, ou se envolvido num acidente carro, mas da experiência adquiriu uma nova determinação, ou nova percepção, que o levou a crescer como uma pessoa, e a

entar de forma considerável a sua capacidade de contribuir.

Compreendo que algumas situações podem ser mais desafiadoras 1 que outras para se encontrar algo de bom a respeito, mas a esta a do livro você não é mais um iniciante.

lá ampliou sua imaginação, e flexionou os músculos do fortalecimento. Aprendeu como olhar seu estado, a dirigir o foco através de perguntas melhores. Foi maltratado quando criança, talvez isso o tornasse mais sensível relação às crianças, e o levasse a romper essa corrente de si; se foi criado num ambiente repressivo, talvez isso o tenha o a lutar pela liberdade dos outros; se sentir que nunca foi baseado, talvez seja agora uma pessoa generosa. Ou talvez aquele ato "horrível" o levasse a tomar novas decisões, a mudar a direção sua vida, e por conseguinte de seu destino. Talvez seus piores o tenham sido na verdade os melhores.

506

Você pode protestar: "Não, Tony, há algumas coisas no meu passado que não tiveram o menor propósito. Nunca vou superá-las sempre me causarão dor." Está absolutamente certo: enquanto você tiver a convicção de que foi explorado, ou de que perdeu algo que nunca poderá ser restituído, sempre haverá de sentir a dor. Mas basta lembrar

que a perda é imaginária. Nada jamais desaparece no universo. Apenas muda de forma. Se alguma coisa ainda o magoa, então, por causa do significado que vinculou. Talvez

precise ter fé e dizer: "Mesmo que eu não saiba por que isso aconteceu, estou disposto a confiar. Algum dia, no momento oportuno, compreenderei."

Referências limitadas criam uma vida limitada. Se você quer expandir sua vida, deve expandir suas referências, buscando idéias e experiências que não seriam parte

de sua vida se não as procurasse;

conscientemente. Lembre-se de que raramente uma boa idéia vai ao seu encontro; você deve procurá-la ativamente. As idéias e experiências fortalecedoras devem ser

perseguidas.

ANTHONY ROBBINS

Ao expandir nossas referências, criamos um grande contraste para avaliar a vida e as possibilidades. Se você tem aumentado seus problemas de modo desproporcional,

pense no seguinte: vivemos numa galáxia que contém várias centenas de milhares de milhões de estrelas. Depois, compreenda que vivemos num universo que contém várias

centenas de milhares de milhões de galáxias. Em outras palavras, há várias centenas de milhares de milhões de sóis só em nossa galáxia.

Quando pensa sobre

a imensidão do universo, e depois compare o período de vida médio de um ser humano (generosamente, em torno dos noventa anos), isso não lhe proporciona uma

perspectiva diferente? O período da vida humana é um ponto ínfimo no tempo. E, no entanto, as pessoas se preocupam angustiadas com o pagamento da hipoteca, que tipo

de carro guiam, ou como será sua próxima reunião de negócios.

UM UNIVERSO DE IDÉIAS E EXPERIÊNCIAS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 507

"Creio que uma folha de relva não é inferior ao dia de trabalho das estrelas."

- WALT WHITMAN

;Estou sempre tentando expandir e melhorar minhas referências, porque acredito no antigo tempo de computador GIGO: Garbage In, Garbage Out (Lixo Entra, Lixo Sai).

A cada dia que vivemos, absorvemos novas informações, idéias, conceitos, experiências e sensações. Precisamos montar guarda conscientemente na porta de nossa mente, a fim de garantir que só permitiremos o ingresso de coisas que vão enriquecer nossa vida, e que as experiências procuradas aumentarão o suprimento de possibilidades.

Ao ajudarmos nossos filhos a se expandirem e crescerem, precisamos guiá-los para experiências que proporcionarão referências positivas para o futuro - referências que os ajudarão a saber que são capazes de lidarem facilmente com qualquer coisa.

! Ao mesmo tempo, precisamos ensinar com que tomar cuidado com a vida. Certas referências denigrem nossa experiência de vida. Você fica um pouco preocupado quando ouve

música como a dos Geto Boys? Uma de suas canções recentes fala em cortar a garganta de uma garota, e depois fazer sexo com o cadáver. Não acha que esse

tipo de referência, repetida muitas vezes, não apenas na mente de crianças, mas também na de qualquer pessoa, seria um tanto destrutivo? Não estou dizendo que alguém vai ouvir

essa canção, e sair

fazendo o que ela sugere; estou apenas dizendo que é um lixo. O que significa que defendo a censura? Absolutamente não. Acho que das maravilhas dos Estados Unidos é a

liberdade, mas também o que você e eu, como líderes, temos o direito e a responsabilidade de saber o que as referências significam, e o impacto que

tem na qualidade

de nossas vidas.

508 ANTHONY ROBBINS

AMPLIE AS REFERÊNCIAS E AMPLIE SUA VIDA

Sempre podemos aproveitar qualquer coisa que a vida tem a oferecer de uma maneira fortalecedora, mas temos de fazê-lo antes da ação. As opções que

tenho em minha vida derivam

de um rico conjunto de experiências de referência, que tenho buscado conscientemente, numa permanente. Procuro todos os dias por meios de me

expandir. Em trinta e

um anos de vida, acumulei literalmente centenas de anos de experiência. Como posso dizer isso? O número de experiências desafiadoras e

enriquecedoras que tenho em

um mês deve ser o que a maioria das pessoas experimenta ao longo de um período de anos.

Um dos grandes meios pelos quais comecei a fazer isso, aos dezessete anos de idade, foi através das ricas experiências que os livros oferecem.

Bem jovem, desenvolvi

a convicção de que os tipos

de pessoas são leitores. Os livros podiam me levar a outras terras, onde podia conhecer pessoas excepcionais, como Abraham Lincoln e Ralph Waldo Emerson, as quais podia

utilizar como meus treinadores pessoais. Também sabia que nas páginas dos livros podia encontrar as respostas a praticamente qualquer

pergunta. Essa amplitude

de referências proporcionada por centenas de livros me permitiu incontáveis opções para ajudar as pessoas. Procurei essas referências

porque compreendi que se não

alimentasse a mente com os elementos nutritivos por que ansiava, teria de me contentar com o lixo intelectual que podia ser encontrado nos

programas noturnos

da' televisão, ou através das opiniões dos jornais. Se essa é a nossa principal fonte de informações, então podemos esperar pelos mesmos resultados de todas as outras pessoas na sociedade.

O meio mais poderoso de ter uma profunda compreensão da vida e das pessoas, de nos proporcionar o maior nível de opções, é nos; expomos a tantos tipos de referência

quanto for possível. Na juventude,

fui inspirado a procurar a compreensão espiritual quando percebi que freqüentara apenas uma igreja, e fora exposto a apenas uma filosofia religiosa, durante

a maior parte de minha vida. Na escola secundária, ganhei uma bolsa de estudos em jornalismo, para cursar um programa de duas semanas na Universidade Politécnica

Estadual da Califórnia, em San Luis Obispo. Naquele domingo, todos receberam a incumbência de escrever um texto sobre um serviço religioso,

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

509

Ao circularmos pela comunidade, decidindo para onde ir, eu me descobri atraído para a igreja de minha denominação. No caminho, porém, ouvi alguns amigos falando

sobre a Igreja Mórmon pela qual acabáramos de passar, e como eram "horríveis" as pessoas que ali se encontravam. Pareceu-me que as pessoas não eram tão deploráveis

assim; e senti que tinha de ver o que acontecia naquela igreja.

É Compareci ao serviço, e constatei que os mórmons amavam Deus 4 tanto quanto eu. A única diferença era o fato de terem algumas regras que divergiam um pouco das nossas.

Isso desencadeou minha odisséia espiritual, que se desenvolveu num ritual pessoal, por quase um ano e meio. Ao longo dos dezoito e dezenove anos, duas ou três

vezes por mês, eu comparecia a um tipo diferente de culto: luterano, católico, batista, episcopaliano, metodista, judaico, budista e assim por diante. Em consequência,

passei a viver num nível mais espiritual, e comecei a apreciar as crenças espirituais de todas as pessoas. Mesmo não aceitando suas regras e percepções específicas, dispunha de uma base muito mais ampla de compreensão e compaixão como resultado.

Se você quer expandir sua vida, trate de sair em busca! Procure algumas experiências que nunca teve antes. Vá mergulhar. Explore o mundo submarino, e descubra como

é a vida ali, como você é num ambiente novo. Salte de pára-quedas. Quando se está sentado na beira de um avião, a quatro mil metros de altitude, e sabe-se que lerá

uma queda livre por um minuto inteiro, a uma velocidade de duzentos quilômetros horários, saltar do avião exige uma fé absoluta. Você não sabe o que é fé enquanto

não tiver essa experiência! "Tome aquelas lições de pilotar helicóptero. Garanto que vai mudar sua vida para sempre. Tire quatro dias de folga e passe-os num curso

de pilotos de corrida. Vai aprender mais sobre limites e possibilidades do que pode imaginar. Passe uma noite ouvindo um concerto

único, se não é algo que costuma fazer... ou vá a um concerto de Jock, se é o que habitualmente evita. Expanda seu nível de opções. Um dia, por sua livre e espontânea

vontade, vá a um hospital infantil, durante o horário de visitas. Encontre-se com pessoas estranhas, conte algumas histórias. O desafio de desenvolver o contato e encontrar um meio de se envolver com as vidas de outras pessoas o mudará para sempre.

510

ANTHONY ROBBINS

'~ Talvez seja tempo de mergulhar em outra cultura, ver o mundo através de olhos diferentes. Talvez seja tempo de visitar Fiji, e participar da cerimônia da kava

com os habitantes locais. Ou participa de um programa de "carona" da polícia local, em que você senta no banco traseiro de uma radiopatrulha, e vê sua comunidade

através dos olhos de um guarda. Lembre-se de que se queremos compreender e apreciar as pessoas, um dos meios mais poderosos é partilhar algumas de suas referências.

Talvez seja tempo de voltar à escola explorar o "universo interior" pela biologia ou fisiologia, ou simplesmente aprender melhor nossa cultura através da sociologia ou antropologia.

Lembre-se de que quaisquer limites em sua vida são provavelmente apenas o resultado de referências limitadas. Amplie suas referências, e vá imediatamente expandir sua vida.

Embora as possibilidades que mencionei sejam emocionantes e inspiradoras, foram apresentadas para acionar sua adrenalina. Você não precisa fazer todas elas - ou

qualquer uma delas - para adquirir

novas referências. Não precisa fazer um safári na África; basta dobrar a esquina, e ajudar uma pessoa desabrigada em sua comunidade a descobrir recursos

próprios que ela nem sabia que existiam. Mundos inteiros se abrem com o acréscimo de apenas uma nova referência. Pode ser uma coisa nova que você vê ou ouve, umas

conversa, um filme ou um seminário, algo que vai ver na página seguinte - nunca se sabe quando pode acontecer.

'A única maneira de descobrir os limites do possível é ir além deles para o impossível.'" - ARTHUR C. CLARKE

Vamos agora fazer o inventário de algumas das experiências mais poderosas que moldaram sua vida. Faça uma pausa e escreva as cinco experiências mais poderosas que

moldaram quem você se tornou como uma pessoa. Não se limite a dar uma descrição da experiência, mas indique também como essa experiência causou impacto em você.

Escreva qualquer coisa que pareça ter causado um impacto negativo,

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

acrescente no mesmo instante outra interpretação do evento, não importa o que for necessário para isso. Pode exigir alguma fé; pode exigir uma nova perspectiva que

você nunca teria considerado antes. Lembre-se de que tudo na vida acontece por um motivo e um propósito, e nos serve. As vezes é preciso anos ou décadas para percebermos

o valor. Mas há valor em toda e qualquer experiência humana.

Ao revisar essa lista de eventos que moldaram sua vida de uma forma positiva, quero que pense sobre algumas novas referências que seriam muito valiosas para você

procurar. Uma boa pergunta pode ser a seguinte: "A fim de realmente ter êxito ao nível mais elevado, de alcançar o que realmente quero para a minha vida, quais são algumas referências que preciso?" Talvez precise fixar como modelo alguém que sabe fazer seus relacionamentos darem certo; descubra quais são algumas de suas convicções, quais são algumas de suas preferências sobre o que faz um relacionamento dar certo. Ou talvez você apenas procure referências que o levem a apreciar mais a vida, a sentir que está contribuindo. Agora pense em algumas referências divertidas para se ter. Talvez você não "precise" delas, mas pense em alguma coisa divertida, ou que apenas o faça se sentir bem. Comecei a estudar artes marciais porque sabia que a disciplina me proporcionaria um incrível conjunto de estados. Conquistei a faixa preta em tae kwon do em oito meses, mudando com o Grande Mestre Jhoon Rhee, e modelando seu foco extraordinária intensidade. Compreendi que se podia ter a experiência de me disciplinar com tanta determinação nessa área de minha vida, então a referência se transmitiria a outras áreas... e foi o que aconteceu. Portanto, o que mais você pode fazer? Depois de fazer uma lista de grandes referências para adquirir, dique uma data para cada uma. Decida quando as terá. Quando vai frender a falar espanhol, grego ou japonês? Quando dará um passeio num balão de ar quente? Quando irá ao asilo de idosos local para cantar canções de Natal? Quando fará alguma coisa insólita e nova? Quais são algumas referências que você poderia oferecer à sua família, e que seriam preciosas? Talvez seja levar seus filhos ao íthsonian, talvez seja algo tão simples como sentar e conversar sobre as referências que a família já partilhou, ou se reunir com alguns dos avós, e falar sobre suas vidas, o que eles aprenderam.

512

ANTHONY ROBBINS

Quantas referências valiosas essas pessoas de setenta, oitenta ou noventa anos têm para oferecer aos mais jovens!

Uma das experiências mais poderosas que tenho partilhado com minha família é a de entregar almoços do Dia de Ação de Graças aos que não podem ou não querem visitar

os abrigos. Jamais esque-

ci a reação de meu filho caçula, quando ele tinha quatro anos,,! Foi a primeira participação de Jairek, e fomos a um parque público J em Oceanside, Califórnia.

Encontramos um velho dormindo no chão. de um banheiro sem porta, tentando se cobrir com roupas velhas que pegara em latas de lixo. Meu filho se espantou com a barbã

comprida, ficou um pouco assustado. Entreguei a Jairek o cesto com comida e outros produtos essenciais, e disse:

- Dê a esse homem, e deseje um Feliz Dia de Ação de Graças.,' Jairek adiantou-se, cauteloso. Entrou no banheiro, carregando; o cesto tão grande quanto ele, largou

no chão gentilmente. O fio... mem parecia bêbado ou dormindo. Jairek tocou nele, e disse:

- Feliz Dia de Ação de Graças!

Subitamente, o homem se levantou de um pulo, agarrou a mão de meu filho. Meu coração subiu pela garganta, e já ia avançar quan-, do o homem beijou a mão de Jairek

e disse, em voz rouca:

- Obrigado por se importar comigo!

Puxa, que referência para um menino de quatro anos! Lembre-se de que são os momentos de nossa vida que nos moldam. Cabe a nós procurar e criar os momentos que vão

nos levar, em vez de nos limitar.

Portanto, agora, saia do banco e entre no jogo da vida. Deixe l, sua imaginação à solta com as possibilidades de todas as coisas que , 11 pode explorar e experimentar...

e comece imediatamente. Quenova

experiência você pode procurar hoje que expandiria sua vida? Que 11 tipo de pessoa vai se tornar? Entre em ação, e desfrute explorar as possibilidades. Vamos descobrir

a mudança profunda que deriva da...

is

IDENTIDADE: A CHAVE PARA A EXPANSÃO

"Nada de grande jamais será realizado sem grandes homens, e os homens só serão grandes se estiverem determinados a sê-lo."

- CHARLES DE GAULLE

ÃO HAVIA MARCAS em seu corpo. Os chineses comunistas mantiveram-no cativo num cubículo por mais de vinte horas, mas tláo o espancaram, nem torturaram. Até lhe ofereceram

um ou dois ~igarros... e como resultado da conversa polida, aquele soldado tinha ora na mão um documento, escrito com sua própria letra, Betado as incontáveis injustiças

e capacidade destrutiva do modo de americano - a sociedade capitalista - e elogiando a superiordade e ética humanitária do sistema comunista. E mais: o texto Bcrito

por esse oficial do exército dos Estados Unidos estava sendo gora transmitido para o seu e outros campos de prisioneiros de rra na Coréia do Norte, e também para

as tropas americanas fetacionadas na Coréia do Sul.* Mais tarde, ele revelaria informas militares, entregaria outros prisioneiros, e criticaria com mência seu próprio país.

Idini, Robert, Influence, Nova York: HarperCollins Publishers, © 1988.

514

ANTHONY ROBBINS

O que levou esse homem a inverter por completo sua visão do mundo, e demolir as convicções que lhe haviam sido incutidas du-' rante toda a sua vida? O que o levou

a abandonar os valores básicos

que antes defendia, e se tornar um colaborador do inimigo? Que mudança específica acarretaria uma transformação tão radical nos ? pensamentos, emoções e ações de um indivíduo?

A resposta está na compreensão de que ele foi conduzido por um caminho que o levou a literalmente trocar sua identidade. Agia l agora de acordo com a nova imagem

que tinha de si mesmo.

Ao longo deste livro, você explorou junto comigo o impacto das ,1 convicções, um dos elementos fundamentais do Sistema Central que dirige todas as nossas avaliações.

As convicções nos guiam a con- 3

clusões, e assim nos ensinam como sentir e o que fazer. Contudo, há níveis diferentes de convicções que causam níveis diferentes de impacto na qualidade de nossa vida. Algumas são bastante específicas. Por exemplo, as convicções que você tem sobre um amigo em particular determinarão como pensa e se sente em relação ao comportamento dele, e o significado que vinculará a qualquer coisa que ele fizer. Se você "sabe" que ele é afetuoso, não vai questionar sua intenção final mesmo que ele pareça furioso num determinado momento. Essa convicção o guiará em todas as suas interações com tal 11 pessoa. Mas isso não afetará necessariamente a maneira como você lida com um estranho. Essas convicções só lhe causam impacto numa área específica de sua vida: as interações com esse amigo. Algumas convicções, no entanto, exercem uma influência ampliada sobre sua vida; é o que chamo de convicções globais. São as convicções que produzem consequências mais amplas. Por exemplo, as convicções que você tem sobre as pessoas em geral afetarão não apenas a maneira como lida com seu amigo, mas também com todas as pessoas que encontra. Essas convicções terão um poderoso impacto em sua carreira, nível de confiança, casamento e assim por diante. As convicções globais que você tem sobre os conceitos de escassez e abundância, por exemplo; determinarão seu nível de estresse e sua generosidade com tempo, dinheiro, energia e espírito. Se acredita que vivemos num mundo com recursos escassos - onde há uma quantidade limitada de dinheiro, tempo, ou amor - então viverá com o medo constante de não ter o suficiente. Essa tensão afetará a

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 515

maneira como pensa sobre vizinhos, colegas de trabalho, disponibilidades financeiras, e oportunidades em geral. Mais poderosa do que qualquer dessas, porém, é a convicção básica que é o supremo filtro de todas as nossas identidades. Essa convicção controla diretamente a coerência das decisões de sua vida. É forçada pelas coisas em que você acredita a respeito de sua identidade. O que podemos ou não podemos fazer, o que consideramos possível ou impossível, raramente é uma função de nossa verdadeira capacidade. É mais provável que seja uma função de nossas convicções a respeito de quem somos. Se você já se descobriu alguma vez incapaz de sequer considerar a possibilidade de fazer alguma coisa, em que sua reação a alguém é "Eu nunca poderia fazer isso", ou "Não sou esse tipo de pessoa", então esbarrou nas barreiras de uma identidade limitada. Claro que nem sempre é tão ruim assim. Não se perceber como um assassino é uma distinção da maior importância! Não se perceber como alguém que se aproveitaria dos outros é provavelmente muito útil. É importante compreender que nos definimos não apenas por quem somos, mas também por quem não somos. O que é exatamente a identidade? É simplesmente as convicções que usamos para definir nossa individualidade, o que nos torna Únicos - bom, mau, ou indiferente - em comparação com os outros indivíduos. É nosso senso de certeza sobre quem somos que cria as fronteiras e limites dentro dos quais vivemos.

Sua capacidade é constante, mas o quanto você usa depende da identidade que projetou para si mesmo. Por exemplo, se você tem certeza de que é uma pessoa expansiva, vai explorar os recursos de comportamento que combinam com sua identidade. Quer se veja como por "fraco", um "rebelde", um "vitorioso", ou um "alienado", vai se poldar por essas convicções. Talvez você já tenha lido o livro Pygmalion a the Classroom, que relata a dramática mudança no desempenho de estudantes quando se tornaram convencidos de que eram talentosos.

Em diversas ocasiões, pesquisadores têm demonstrado que a capacidade dos estudantes sofre a poderosa influência das identidades até desenvolvem para si mesmos, em decorrência das convicções dos professores sobre seu nível de inteligência. Num estudo, alguns professores foram informados de que determinados estudantes em suas salas eram de fato excepcionais, e que deviam desafiá-los cons-

516

tantemente, a fim de continuarem a se expandir. Como se podia esperar, essas crianças se tornaram as primeiras em suas turmas. O que torna esse estudo significativo

é o fato de que esses estudantes não haviam demonstrado níveis superiores de inteligência - e alguns haviam até sido classificados antes como estudantes medíocres.

Mas o senso de certeza de que eram superiores (incutido por "falsas convicções" dos professores) desencadeou o sucesso.

O impacto desse princípio não se limita aos estudantes. O tipo de pessoa como os outros o percebem controla a reação deles a você. Muitas vezes isso nada tem a ver

com seu verdadeiro caráter. Por exemplo, se uma pessoa o vê como um patife, mesmo que você seja

honesto e faça boas coisas, a outra sempre vai procurar por motivos escusos por trás de seus atos. E o que é pior, nós mesmos, depois de efetuarmos uma mudança positiva,

muitas vezes permitimos que os outros em nosso ambiente, que não mudaram a imagem que tinham de nós, projetem suas emoções e convicções para nos levar de volta aos

antigos comportamentos e identidades. Todos precisamos lembrar que possuímos um tremendo poder de influenciar as identidades daqueles que mais gostamos.

Esse é o poder que Marva Collins exerce quando influencia seus alunos a acreditarem que são donos de seu destino, que são tão talentosos quanto qualquer outro ser

humano que já passou por este mundo.

ANTHONY ROBBINS

Todos agimos em coerência com nossas opiniões de quem realmente somos, quer essa visão seja acurada ou não. O motivo é que uma das maiores forças no organismo humano é a necessidade de coerência.

Ao longo de nossas vidas, fomos condicionados a vincular uma dor intensa à incoerência, e prazer a ser coerente. Pense a respeito. Que rótulos atribuímos às pessoas

que dizem uma coisa e depois

"O melhor efeito das pessoas de bem é sentido depois que saímos de sua presença."

- RALPH WALDO EMERSON

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

517

gizem outra, que alegam um jeito e depois se comportam de outro? Vós as chamamos de hipócritas, volúveis, instáveis, inconfiáveis, rresolutas, avoadas, indignas

de confiança. Você gostaria que esses étulos lhe fossem atribuídos? A resposta é óbvia: um retumbante Não! Por isso, sempre que assumimos uma posição - ainda mais

a posição pública - e declaramos em que acreditamos, quem tomos, ou o que tencionamos, experimentamos uma intensa pressão para permanecermos coerentes com essa posição,

independente 'o que essa inflexibilidade pode nos custar no futuro.

Por outro lado, há tremendas recompensas por permanecer coeinte com nossas identidades enunciadas. Como chamamos as pessoas pe são coerentes?

Usamos palavras como

digna de confiança, leal, firme, sólida, inteligente, estável, racional, autêntica. Você não gostaria ie as pessoas usassem sistematicamente esses rótulos para descrevê

Outra vez, a resposta é óbvia: a maioria das pessoas adoraria. Ash, a necessidade de permanecer coerente torna-se irrevogavelmente imaculada à sua capacidade de

evitar a dor e adquirir prazer.

"Uma tola coerência é o fantasma das mentes pequenas."

- RALPH WALDO EMERSON

! efeito Pigmalião também funciona ao contrário. Se você sente irteza de que é "incapacitado para aprender", torna-se uma profeia que se realiza por si mesma. É muito

diferente de acreditar que a atual estratégia para aprender é ineficaz. A capacidade de mur a estratégia é percebida pela maioria das pessoas como uma tafa simples

e viável, desde que tenhamos o mestre certo. Contudo, idar a nós mesmos - mudar a essência de quem somos - é rcebido pela maioria como uma coisa quase impossível.

A reação rnum "Eu sou assim" é uma frase que assassina os sonhos. Enrra a sentença de um problema inalterável e permanente.

x Uma pessoa que acredita que desenvolveu um vício em drogas de com certeza mudar. Será difícil, mas uma mudança pode ocor-

518

ANTHONY ROBBINS

rer, e pode durar. Por outro lado, uma pessoa que acredita ser u viciada em drogas geralmente voltará ao consumo de drogas, m=i, mo depois de semanas ou meses de

abstinência. Por quê? Porque essa pessoa acredita que é quem é. Não tem um vício em droga; é uma viciada em droga. Lembre-se do que eu disse no Capítulo 4,1 que

a partir do momento em que uma pessoa tem uma convicção sobre qualquer coisa, vai ignorar ou até mesmo se defender con qualquer evidência que seja contrária à sua

convicção. Inconscietr temente, essa pessoa não acreditará que pode mudar a longo prazo e isso controlará seu comportamento.

Além disso, há com freqüência um ganho secundário envolvido w processo de manter o comportamento negativo. Afinal, essa pessoa pode atribuir ao vício a culpa por

algo que não pode controlar - ou seja+i

"quem ela é" - em vez de enfrentar a realidade de que consumir dro gas é uma decisão consciente. Isso será aumentado pela necessidade) de coerência do sistema nervoso

humano, e a pessoa sempre retorna ao padrão destrutivo. Renunciar à sua identidade seria ainda mais doloroso do que os inequívocos efeitos destrutivos da droga.

Por quê? Porque todos temos a necessidade de um senso de certeza. A maioria das pessoas possui um tremendo medo do desconhecido. A incerteza contém o potencial

de que a dor se abata sobre nós,

e preferimos lidar com a dor que já conhecemos do que lidar com a dor do desconhecido. Assim, vivendo num mundo que está sempre mudando - em que somos constantemente

cercados pelo fluxo de; novos relacionamentos, redefinição de trabalho, alterações do ambiente, e novas informações -, a única coisa com que todos contamos como

constante é o nosso senso de identidade. Se começamos a questionar quem somos, então não há base para todas as noções sobre as quais construímos nossa vida.

Se você não sabe quem é, então como pode decidir o que fazer? Como pode formular valores, adotar convicções, ou definir regras? Como pode julgar se alguma coisa

é boa, má ou indiferente? O maior

desafio para alguém que percebe sua identidade como um viciado, em drogas é o seguinte: para o que vai mudar sua identidade? Para; a de "um viciado em drogas em

recuperação"? Isso não muda sua identidade; apenas descreve o estado em que se encontra no momento. "Livre das drogas" também não resolve, porque a maioria

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 519

considera que se trata de um estado temporário - e ainda focaliza as drogas como um dos meios de se definir. Quando essa pessoa desenvolve a convicção de que

está absolutamente limpa, que é agora um "cristão", "muçulmano", "judeu", ou "budista", ou que é líder - ou qualquer outra coisa que não uma "viciada em drogas"

- é nesse momento que seu comportamento muda. À medida que desenvolvemos novas convicções sobre quem somos, nosso comportamento mudará para apoiar a nova identidade.

A mesma coisa acontece com uma pessoa que tem excesso de peso, e cuja identidade é "Eu sou gorda". Essa pessoa pode fazer dieta e emagrecer a curto prazo, mas sempre

vai recuperar os quilos a mais, porque seu senso de certeza de quem é guiará todos os seus comportamentos, até que estejam coerentes outra vez com sua identidade.

Todos devemos manter a integridade de nossas convicções sobre quem somos, mesmo quando são destrutivas e enfraquecedoras.

A única maneira de criar uma mudança duradoura para uma pessoa que consome drogas é mudar sua convicção de "Eu sou uma viciada em drogas" para "Eu sou uma fanática

por saúde", ou "Eu sou

um exemplo vivo de que nenhum problema é permanente", ou "Agora sou ". Qualquer que seja a nova identidade, deve ser de tal tipo que jamais sequer consideraria o

consumo de drogas. Se as drogas lhe forem oferecidas de novo, sua reação imediata é não avaliar se deve ou não usá-las, mas apenas declarar, com absoluta certeza,

"Não sou esse tipo de pessoa. Isso é o que eu fui no passado".

As pessoas com excesso de peso devem transformar sua identidade, passando de gordas a seres humanos vitais, saudáveis e atléticos. Essa mudança de identidade vai

transformar todos os seus comportamentos, da dieta aos exercícios, e permitirá a criação a longo prazo de mudanças fisiológicas coerentes com sua nova identidade.

Essa alteração pode parecer uma mera manipulação semântica, mas na verdade é uma transformação muito mais profunda da realidade pessoal.

Uma troca de identidade pode acarretar uma troca de todo o seu sistema Central. Pense a respeito. Um viciado em droga não tem um sistema de avaliação - os estados

que experimenta de forma sistemática, as perguntas que faz, os valores que guiam suas ações, e as referências que organiza em convicções - completamente diferentes

de alguém que se considera um líder, um apaixonado, um atleta,

520

ANTHONY ROBBINS

ou um contribuidor? Embora seja verdade que nem todas as trocas de identidade sejam tão completas quanto outras, algumas são de fato tão profundas que o Sistema

Central é literalmente substituído num instante por outro.

Se você já tentou várias vezes efetuar uma mudança específica; em sua vida, apenas para malograr, invariavelmente o desafio é que,!, tentava criar uma mudança de

comportamento ou emocional que;

era incoerente com sua convicção sobre quem é. Trocar, mudar ou :11 expandir a identidade pode produzir as mais profundas e rápidas melhorias na qualidade de sua

vida.

COMO SUA IDENTIDADE É FORMADA

Por que durante a guerra da Coreia mais prisioneiros americanos ' delataram companheiros do que em qualquer outra guerra da história moderna? A resposta é que os

comunistas chineses, ao contrário . de seus aliados, os norte-coreanos, compreendiam o poder da identidade para mudar não apenas convicções e valores antigos, mas

também as ações, num instante. Em vez de tratar os prisioneiros com brutalidade, eles se empenhavam em sua forma engenhosa de guerra psicológica, projetada não apenas

para extrair informações ou criar submissão, mas também para converter o soldado americano à sua filosofia política. Sabiam que se pudessem levá-lo a um novo conjunto

de convicções e valores, então ele veria o papel de seu país na guerra como inútil e destrutivo, e assim os ajudaria em qualquer coisa que pedissem. E foram bem-sucedidos.

A compreensão do que eles fizeram pode ajudá-lo a compreender como você chegou à sua atual identidade, e como pode expandir sua identidade, e com isso toda a sua

vida, numa questão de momentos.

A tarefa diante dos comunistas chineses era de fato formidável. Como se pode mudar toda a identidade de alguém sem a ameaça de morte ou a promessa de liberdade?

Ainda mais sabendo-se que o soldado americano fora treinado para revelar apenas seu nome, posto e número de série? O plano era muito simples: comece pequeno, e desenvolva.

Os chineses compreendiam que identificamos alguém por suas ações. Por exemplo, como você sabe quem é

realmente seu amigo? Não é pela maneira como a pessoa age, como ;trata os outros?

O verdadeiro segredo dos comunistas, porém, foi a compreensão de que determinamos quem somos - nossas identidades - !,também pelo julgamento de nossas ações. Em outras

palavras, analisamos o que fazemos para determinar quem somos. Os chineses sabiam que, para alcançar seu objetivo maior de mudar as convicções do prisioneiro sobre sua identidade, tudo o que precisavam conseguir era levar o prisioneiro a fazer coisas que um colaborador ou um comunista faria.

Repito, não é uma tarefa simples, mas eles concluíram que poderia ser realizada se pudessem desgastar o prisioneiro de guerra americano através da conversa, durante

doze a vinte horas, e depois lê-lo atender a um pedido menor: como dizer "Os Estados Unidos não são perfeitos", ou "É verdade que num país comunista o desemprego

não é um problema". Estabelecida essa base, os chineses começavam pequeno, e construíam todo o resto. Compreendiam a nossa necessidade de coerência. A partir do momento

em que faremos uma declaração em que dizemos acreditar, temos de estar Dispostos a apoiá-la.

Pediam simplesmente ao prisioneiro que escrevesse algumas das coisas pelas quais os Estados Unidos não eram perfeitos. Depois, perguntavam ao soldado americano,

que se encontrava em estado de completa exaustão: "Que outros benefícios sociais existem no comunismo?" Em pouco tempo, o soldado tinha à sua frente um documento em

que não apenas criticava seu país, mas também atacava o comunismo, com todos os argumentos escritos com sua própria letra. Agora, tinha de justificar para si mesmo

por que fizera aquilo. Não fora espancado, nem haviam-lhe oferecido recompensas especiais. Fizera todas as pequenas declarações pela necessidade de permanecer coerente

com as que já escrevera, e agora até assinava o documento. Como podia explicar sua "disposição" para fazer isso? Mais tarde, pediam-lhe que lesse sua lista numa discussão

de rapto com outros prisioneiros, ou mesmo que escrevesse um envelope inteiro a respeito.

Quando os chineses irradiavam esses ensaios, junto com os nomes dos prisioneiros que os haviam escrito, o soldado americano-

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

ente seu amigo? Não é pela maneira como a pessoa age, como os outros?

O verdadeiro segredo dos comunistas, porém, foi a compreensão que determinamos quem somos - nossas identidades - ;m pelo julgamento de nossas ações. Em outras palavras,

analisamos o que fazemos para determinar quem somos. Os chineses sabiam que, para alcançar seu objetivo maior de mudar as convicções do prisioneiro sobre sua identidade, tudo o

que precisavam conseguir era levar o prisioneiro a fazer coisas que um colaborador ou comunista faria.

Repito, não é uma tarefa simples, mas eles concluíram que poderia ser realizada se pudessem desgastar o prisioneiro de guerra americano através da conversa, durante doze a

vinde horas, e depois o atender a um pedido menor: como dizer "Os Estados Unidos são perfeitos", ou "É verdade que num país comunista o nprego não é um problema".

Estabelecida essa base, os chineses começaram pequeno, e construíam todo o resto. Compreendiam a necessidade de coerência. A partir do momento em que faz uma declaração

em que dizemos acreditar, temos de estar certos a apoiá-la.

Então simplesmente ao prisioneiro que escrevesse algumas das coisas pelas quais os Estados Unidos não eram perfeitos. Depois, ratavam ao soldado americano, que se encontrava

em estado de completa exaustão: "Que outros benefícios sociais existem no comunismo?" Em pouco tempo, o soldado tinha à sua frente um documento em que não apenas criticava

seu país, mas também atacava o comunismo, com todos os argumentos escritos com sua própria letra. Agora, tinha de justificar para si mesmo por que fizera isso. Não fora espancado,

mas haviam-lhe oferecido recompensas especiais. Fizera todas as pequenas declarações pela necessidade de permanecer coerente com as que já escrevera, e agora até assinava o documento.

Como podia explicar sua "disposição" para fazer isso? Mais tarde, pediam-lhe que lesse sua lista numa discussão de grupo com outros prisioneiros, ou mesmo que escrevesse um

documento a respeito.

Quando os chineses irradiavam esses ensaios, junto com os documentos dos prisioneiros que os haviam escrito, o soldado americano

via;

522

ANTHONY ROBBINS

Quando descobria-se de repente identificado publicamente como um "colaboracionista" do inimigo. Quando os outros prisioneiros indagavam por que fizera isso, ele não

podia se defender com a alegação de que fora torturado. Tinha de justificar seus atos para si mesmo, a fim de manter seu senso de integridade. Num instante) ele

declararia que escrevera porque era verdade! Nesse momento; sua identidade mudou. Percebia-se agora como pró-comunista,, todos ao redor o rotulavam como tal. Reforçariam

sua nova identidade ao tratá-lo da mesma maneira como tratavam os guardas, comunistas.

Logo, sua nova identidade o levaria a denunciar abertamente o país; e a fim de manter a coerência entre suas declarações e o novo rótulo passava a colaborar ainda mais

com os captores. Esse era um dos aspectos mais brilhantes da estratégia chinesa: a partir do momento que um prisioneiro escrevia alguma coisa, não podia mais tarde

fazer para si mesmo que nunca acontecera. Lá estava, preto no branco, qualquer um ver - algo que o impelia "a tornar suas convicções e sua imagem coerentes com o que

inequivocamente fizera".*

Antes de julgar com muito rigor nossos prisioneiros de guerra no entanto, devemos olhar bem para nós mesmos. Você escolheu conscientemente sua identidade, ou é o

resultado do que outras pessoas

lhe disseram, de eventos significativos em sua vida, e de outros fatores que ocorreram sem sua percepção e aprovação? Que comportamentos coerentes você teve

de adotar para ajudar a formar a base de sua identidade?

Estaria disposto a se submeter a uma dolorosa extração de medula óssea para ajudar um amigo? A primeira reação da maioria das pessoas seria "Absolutamente não!"

Contudo, num estudo realizado

em 1970, os pesquisadores descobriram que se uma pessoa era levada a acreditar que a coerência de sua identidade dependia disso, muitos seriam capazes desse ato

altruísta.

O estudo demonstrou que quando se pedia às pessoas para se sumirem Pequenos comprimentos, e seguia-se com dois atos que fa-

ziam com que a recusa em serem voluntárias parecesse "incompatível com o caráter", muitas começavam a desenvolver uma nova e-

*Cialdini, Influence.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

523

identidade. Passavam a se ver como "doadoras", como uma pessoa que se empenha incondicionalmente em ajudar aos que precisam, através do sacrifício pessoal. Depois

que isso acontecia, quando se fazia o pedido para a doação da medula, essas pessoas sentiam-se compelidas, pela força de sua nova identidade, a atender, independente

do tempo, dinheiro ou dor física envolvidos. A visão de si mesmas como doadoras tornara-se um reflexo do que eram. Não há alavanca mais potente do que a identidade

para moldar o comportamento humano.

Você pode perguntar: "Minha identidade não é limitada por minha experiência?" Não, é limitada por sua interpretação da experiência. Sua identidade é constituída pelas

decisões que tomou sobre quem você é, o que decidiu fundir em si mesmo. Você se torna os rótulos que conferiu a si mesmo. A maneira como define sua identidade define

sua vida.

A SUPREMA DOR - SEMENTES DE UMA CRISE

DE IDENTIDADE

Pessoas que agem de forma incoerente com o que acreditam estão criando o cenário para o clichê social de uma "crise de identidade". Quando a crise explode, elas ficam

desorientadas, questionando suas convicções anteriores. Seu mundo inteiro vira pelo

avesso, e experimentam um intenso medo de dor. É o que acontece com tantas pessoas que sofrem a "crise da meia-idade". Muitas vezes essas pessoas se identificam como

jovens, e algum estímulo ambiental - alcançar uma determinada idade, cabelos dos amigos, cabelos brancos - leva-as a temerem os tempos vindouros, e a nova e menos

desejável identidade que espera

experimentar com isso. Assim, num esforço desesperado para manter a identidade, fazem coisas para provar que ainda são jovens compram carros velozes, mudam o penteado,

divorçam, trocam de emprego.

Se tais pessoas tivessem uma sólida noção de suas verdadeiras identidades, será que experimentariam essa crise? Desconfio que não.

524

ANTHONY ROBBINS

x Ter uma identidade expressamente vinculada à idade ou aparência vai encaminhá-lo para mudar, porque é certo que essas coisas vão mudar. Se temos um senso mais

amplo de quem somos, nossa identidade nunca se torna ameaçada.

Até mesmo as empresas podem ter crises de identidade. A gigantesca Xerox Corporation passou por uma interessante mudança em sua imagem. Quando o computador pessoal emergiu como -

"a onda do futuro", a Xerox queria usar seu poder tecnológico para entrar nesse novo e excitante mercado. Empenhou sua equipe de pesquisa e desenvolvimento, e depois

de um investimento aproximado de dois bilhões de dólares conseguiu diversos avanços inovadores, inclusive o precursor do que agora chamamos de "mouse".

Por que então a Xerox não está na competitiva corrida dos computadores, disputando com a Apple e a IBM? Um dos motivos, com toda certeza, é o fato de que, no início,

sua identidade não lhe permitia seguir nessa direção. Até mesmo sua identidade "gráfica", que usava um monge gorducho, confinava sua capacidade a ser identificada

como a epítome da vanguarda na tecnologia de computação. Embora simbolizasse a natureza meticulosa da cópia de manuscritos, o monge não era apropriado para o novo

empreendimento em alta tecnologia, em que a velocidade era um dos critérios mais importantes. No lado do consumidor, a identidade que a Xerox estabelecera

como a mais destacada empresa copiadora do mundo não incutia muita confiança nos seus esforços para entrar no mercado de computadores. Acrescenta-se a isso uma

identidade gráfica que tinha pouco a ver com o processo rápido de informação, máquinas, e se começa a perceber a origem de alguns dos problemas da Xerox.

Os especialistas em marketing e programação gráfica vão lhe dizer que a imagem empresarial é um enorme filtro, através do qual os consumidores processam as informações

de compra - eles de fato vêm saber quem você é, o que representa, e quando estão investindo

grandes quantias, geralmente. Querem comprar de uma empresa que exemplifica seu produto. Enquanto a Xerox lutava com a incorporação da área de computação à sua

identidade existente, outras companhias se lançaram no primeiro plano, dominando o mercado. A

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

525

esta altura, a Xerox decidiu que, em vez de tentar mudar sua identidade, passaria a utilizá-la. Iria computadorizar suas fotocopadoras, e concentrar os dólares

de pesquisa e desenvolvimento na melhoria do que já sabia fazer melhor.

Hoje, a Xerox está iniciando o processo de transformação, pela introdução de novas "imagens Xerox" - exibindo comerciais com agens em ritmo acelerado de hardware, software,

redes de comunicação - e concluindo a mensagem visual com as palavras Xerox... a Companhia dos Documentos". Essa identidade ampliada deve ser condicionada dentro da

cultura para a Xerox expandir seu mercado, e a empresa aproveita todas as oportunidades para fazê-lo.

"Escrita em chinês, a palavra 'crise' é composta por dois caracteres - um representa perigo, e o outro representa oportunidade."

- JOHN E KENNEDY

ão é preciso uma crise para a maioria de nós compreender que demos mudar nosso comportamento, mas a perspectiva de mur a identidade parece ameaçadora ou impossível

para quase todo ndo. O rompimento com as convicções básicas sobre quem nós nos proporciona a dor mais intensa, e algumas pessoas chegam ponto de se matarem para

preservar essas convicções. Isso foi ,amaticamente ilustrado pela obra-prima de Victor Hugo, Os Miáveis. Quando o herói, Jean Valjean, é libertado da prisão, sentefrustrado

e sozinho. Embora durante os muitos anos que passou

a custódia da polícia francesa nunca tenha aceitado o rótulo de noso" (apenas roubara um pão para alimentar a família fata, e por causa disso recebera uma longa

pena de trabalhos foros), descobre logo, depois de solto, que não consegue arrumar dia de trabalho honesto. É desprezado e repellido por causa de situação de ex-condenado.

526 ANTHONY ROBBINS

•e .eee- e e- e. e e
e.e- e - e e e e. e -e.e- ee •. . r,
e. , e • e, e, e e , e. e - e ,
e
- e - - .e ~e e. . - e- e.~- ,
e . .~ e e. e~- e- e- e . , e
ee . e- - .e e- e - e- ee -
.e- ' - - , - .ee e- e -
e~e- e e- e e ee e.e - e e
e. e e .ee e- e e e, e.
- .ee . - , ee - ee - •-ee e. .e -
.e ee . e e e.e - , e - e- e , e -
- e e - e e- e, e- e
- .e e e- - . e.e - e -
. ~- e
- e.e- ~, e - ~e e e. e e e .
e- e, e e- ee e.e - 'e e
-e .e, 'e e ., , e- e. e e - .ee
e - e - e e e e- ~- -
e e- e .~ e. , e- e.e- e
ee e e, e .. e- e. . , e.e
e- e.e- • e e eee , , -
e ~FT'~
e - e- e. , e- e. , e.e
e ee ee e -~ .~ e e
e- e. - e - e
e - e - e , e ,e - e . e
• ee -e- e .e
e.e- e- - - e - e ee e.
•-ee e- , e- -~ .e .- e. e- ee -
- .~ e_ e ee e
.e eee- e, e e ee - e- e e - , - ,
e _ e e_ e e•. e -e- ,e ,
SAArrvur1: v Yir^ iriT.umR. 922

"Sua suprema agonia foi o desaparecimento da certeza, e sentiu-se desarraigado... Ah, que coisa assustadora! O homem determinado, não mais sabendo seu caminho, e

recuando!" - VICTOR HUGO, OS MISERÁVEIS

AFINAL, QUEM É VOCÊ?

O que tudo isso realmente significa? Pode parecer muito esotérico, a menos que comecemos a definir a nós mesmos. Por isso, faça uma pausa para identificar quem você

é. Quem é você? Há muitos meios para nos definirmos. Podemos nos descrever como nossas emoções (sou um apaixonado, sou pacífico, sou arrebatado), nossas profissões

(sou um advogado, sou um médico, sou um sacerdote), nossos títulos (sou vice-presidente executivo), nossos rendimentos (sou um mi'vário), nossos papéis (sou mãe,

sou a mais velha de cinco mulhe

s), nossos comportamentos (sou um jogador), nossos bens (sou o ~'oprietário de um "Beemer"), nossas metáforas (sou o rei do peda`, estou por baixo), nosso retorno

(não valho nada, sou especial), ossas convicções espirituais (sou judeu), nossa aparência (sou veio, sou jovem, sou bonito), nossas realizações (sou a Rainha da Fesde

Formatura de Spring "válleyXm 1960), nosso passado (sou um cassio), e até o que não somos (não sou um frouxo).

A identidade de nossos amigos e colegas também tende a nos etar. Dê uma boa olhada em seus amigos. Quem acredita que eles é muitas vezes um reflexo de quem acredita

que você é. Se os 'gos são afetuosos e sensíveis, há uma grande possibilidade de você se veja de um modo similar. A estrutura do tempo que você para definir sua

identidade também é muito importante. Olha a o passado, o presente ou o futuro ao definir quem realmente é? os atrás, meu presente e passado não eram muito excitantes,

e r isso, conscientemente, fundi minha identidade com a visão que a de quem sabia que me tornaria. Não precisei esperar; comecei iver como aquele homem no mesmo

instante.

528

ANTHONY ROBBINS

É muito importante, quando se responde a essa pergunta, estar no estado certo. Você precisa se sentir relaxado, seguro e curioso. Se está apenas folheando este livro,

lendo muito depressa, por alto, ou se

tem muitas distrações, não vai obter as respostas de que precisa. Respire fundo, relaxe, deixe o ar sair devagar. Deixe a mente ficar " curiosa - não apreensiva,

nem preocupada, nem procurando pela perfeição ou qualquer coisa em particular. Apenas pergunte a si í mesmo: "Quem sou eu?"Anote a resposta, torne a perguntar. Acada

v vez que perguntar, escreva o que aflorar, e continue sondando, mais ; e mais fundo. Continue a perguntar, até encontrar a descrição de si 1, mesmo sobre a qual

tem a convicção mais forte. Como você se defi• ne? Qual é a essência de quem é? Que metáforas usa para se des.. crever? Que papéis desempenha?

Com bastante frequência, se você não criar esse estado seguro e curioso, todos os medos e hesitações sobre identidade insistirão emj', dar respostas inadequadas.

Se você fizer essa pergunta a alguém;#

repentinamente, "Quem é você?", sem levá-lo ao estado certo pri-1. meiro, obterá uma de duas respostas:

1 1) Um olhar aturdido. Esse tipo de pergunta deixa

muitas pessoas confusas, porque nunca foram chamadas a ponderar a sério, sobre a resposta.

2) Uma resposta superficial. É uma técnica de evasiva à pri-7; meira tentativa. A resposta pode ser definida como o "Princípio;; Popeye", em que a pessoa se limitará a declarar "Eu sou o que sou, , e isso é tudo o que sou". Já descobri que, quando se faz uma per., gunta a alguém, em particular de caráter emocional, a pessoa não ~''' costuma responder antes de fazer duas perguntas suas.

Primeiro, pergunta a si mesmo: "Posso responder a essa per-:;; gunta?" Se a pessoa não tem certeza de quem é, poderá dizer "Não.' sei", ou dar uma resposta superficial.

Às vezes as pessoas receiam, fazer a pergunta, por medo de compreenderem que carecem de lu.

cidez nessa área crítica de suas vidas. E a segunda pergunta que as pessoas costumam fazer, antes-de responderem, é a seguinte: "0 que- Í tem isso para mim? Se eu responder a essa pergunta, como isso vai me beneficiar pessoalmente?"

Deixe-me oferecer as respostas a essas duas perguntas. Primeiro, você sabe quem é. Isso mesmo, pode encontrar a resposta se pensar

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

529

pouco a respeito neste momento. Mas tem de confiar em si mesmo a deixar as respostas, quaisquer que sejam, fluírem livres; e não deide escrevê-las. Segundo, o benefício

de saber quem você é de fato nsiste na capacidade de moldar todos os seus comportamentos.

Se fizer uma pausa para assumir o estado certo, vai oferecer... Uma resposta ponderada. Espero que seja o tipo de resposta que mura neste momento!

"Eu penso, logo existo." - RENÉ DESCARTES

brtanto, faça uma pausa agora para responder a uma pergunta Palisada pelos filósofos ao longo dos tempos, de Sócrates a Sartre. pnha-se naquele estado seguro e curioso.

Respire fundo, deixe o escapar devagar. E pergunte: "Quem eu sou?"

EU SOU...

i' Para ajudá-lo a se definir, lembre-se de que a identidade é simente o que o distingue das outras pessoas. Aqui estão dois exerlos que acho que você vai gostar.

1) Se você procurasse seu nome num dicionário, o que dk' ria? Três palavras bastariam para cobrir tudo, ou sua narrativa épi-ca consumiria páginas e mais páginas, talvez até exigisse um volu me inteiro? Agora, escreva a definição que encontraria se fosse procurar seu nome num dicionário.

Faça uma pausa, absorva as respostas. Quando estiver pronto, passe para o exercício seguinte.

2) Se fosse criar um cartão de identidade que representasse quem você realmente é, o que haveria nele - e o que você deixaria de fora? Incluiria ou não um retrato?

Relacionaria suas estatísticas vitais? Descrição física? Emoções? Convicções? Associações? Aspirações? Lema? Capacidades? Tire um momento para descrever o que haveria nesse cartão de identidade, e o que seria deixado de fora, a fim de mostrar a alguém quem você real-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

531

MEU CARTÃO DE IDENTIDADE

Agora, dê uma olhada no que escreveu, na descrição de sua identidade - em essência, a história de sua vida. Como se sente a respeito? Espero que esteja fazendo uma pausa agora para avaliar de to quem você é, para sentir a emoção profunda que deriva do reconhecimento. Se percebe que sua identidade cria dor, saiba que qualquer coisa que chama de sua identidade é apenas aquilo com que decidiu se identificar, e pode mudar isso num instante. Tem o poder, dentro de você, neste momento. Mais do que isso, depois de identificar como as identidades evoluem, terá uma oportunidade de andar sua identidade, e com isso toda a sua vida.

EVOLUÇÃO DE UMA IDENTIDADE

amiga, chamada Debra, a quem todos conhecem como aventureira e vibrante, recentemente compartilhou comigo uma história sobre transformação por que passara com sua identidade.

- Quando estava crescendo - disse ela -, sempre fui uma pessoa fraca. Não fazia nenhum esforço físico, nem qualquer coisa apresentasse um potencial para me machucar.

Depois de participar de alguns de meus seminários e realizar suas experiências (mergulho submarino, pára-quedismo), ela co-

532

ANTHONY ROBBINS

meçou a perceber que podia fazer essas coisas - se se forcesse. Essas novas referências ainda não estavam organizadas numa nova convicção sobre quem ela é. Via-se

agora apenas como "uma pessoa fraca que saltou de pára-quedas". A transformação ainda não ocorria; sem que ela soubesse, porém, já fora desencadeada. Ela informou

que outras pessoas invejavam seus feitos, dizendo coisas assim: "Eu gostaria de ter coragem para fazer a mesma coisa. Você é tão aventureira!" Debra ficou sinceramente

surpresa com os comentários, mas a persistente opinião dos outros a seu respeito começou a levá-la a questionar a visão que tinha de si mesma.

- Ao final - contou Debra -, comecei a vincular dor à ideia de ser uma medrosa. Sabia que a convicção sobre a minha fraqueza estava me limitando, e por isso decidi

que isso não era mais o que eu queria ser.

Não era apenas isso, porque durante todo aquele tempo sua psique vinha lutando com a incongruência entre como os amigos a consideravam e como ela própria percebia

sua identidade. Assim, J, quando surgiu outra chance de saltar de pára-quedas, ela tratou de aproveitá-la, como a oportunidade de dar o pulo do potencial para

o fato, de "o que podia ser" a "o que é". Ela pensou: "Eu era assim, mas não sou mais essa pessoa. E hoje vou me divertir!" Usou a apreensão dos outros como contraste

com a nova pessoa que decidira se tornar. Pensou também: "Era assim que eu costumava reagir." Ficou surpresa ao compreender que acabara de efetuar uma grande mudança.

Não era mais uma medrosa, mas uma mulher aventureira e poderosa, prestes a aproveitar a vida ao máximo.

Foi a primeira a saltar do avião, e durante toda a descida gritou de satisfação, alegria e exultação. Nunca antes sentira níveis tão intensos de pura energia física

e excitamento. Um elemento básico que

pode tê-la levado a se superar, com a adoção da nova identidade, foi o nível profundo de empenho em dar o exemplo aos outros, como líder da equipe. Ela me disse:

- É como o que você faz, Tony. Se fizesse um seminário inteiro sobre superar o medo e a limitação, mas se recusasse a arriscar qualquer coisa, não daria certo. É preciso fazer o que diz.

A transformação de Debra foi completa. Ela adquiriu novas referências, que começaram a lascar sua antiga identidade, tomou a

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 533

decisão de se identificar com maiores possibilidades, e quando chegou o momento certo, contrastou a sua nova identidade com o que ela queria mais ser. Foi a alavanca

final de que precisava para con

cluir a transformação. Sua evolução foi simples, mas poderosa. Essa completa mudança de identidade causa agora o maior impacto nos seus, no trabalho, e em tudo o mais

em que ela está envolvida. Hoje, Debra é de fato uma líder aventureira.

f~R4ME7MOWEFV '+•AfEI1E0ig70 QVE 1ENldq DiP~Kf~ÇIQO

REt717 oq Vipç COMIOP1.UX1/M~

R]PIX1EAUFO R~Y1E LGyPlArr11Gg9 TF,M ~RSCiV.OL1LtGAE.,

uwq~ásu~q uasCEU v~r LY1N1~40CEV.~. UN fi4L0 A7R9 ta4RERH1F yRglwR~q...

EGV/giC Eo MEVP.f10A1f17D N.01!1• .PqL .Uq 1~iGi9T

n

E T.QltTE, ~ G TR ~£.

ó

0

Claro que você sempre pode decidir se redefinir. Pense na imaginação maravilhosa que inunda o coração e a alma de cada criança. Um dia o menino é o Zorro, o vingador

mascarado. No dia seguinte é Hércules, o herói olímpico. E amanhã é o avô, seu herói na

real. As mudanças de identidade podem figurar entre as mais res, mágicas e libertadoras experiências da vida. Por que os adultos aguardam o ano inteiro pelo Dia das

Bruxas ou pelo Mardi Gras Nova Orleans? Um motivo, tenho certeza, é que essas celebrações nos dão permissão para sairmos de nós mesmos, e assumirmos alter ego. Podemos

fazer coisas nessas novas identidades que

normalmente não faríamos; podemos fazer coisas que queremos fazer durante todo o tempo, mas que consideramos incoerentes com essas identidades.

4A realidade é que podíamos fazer isso em qualquer dia do ano! erros nos redefinir por completo, ou podemos simplesmente trazer nossos "verdadeiros eus" a flor. Como

o manso Clark Kent dos óculos e o terno para revelar o poderoso Super-homem, demos descobrir uma identidade gigantesca que é mais do que nossos comportamentos, mais

do que nosso passado, mais do que o nível que já nos concedemos.

534

ANTHONY ROBBINS

O PODER DE SE REINVENTAR

Agora, vamos expandir!

Se sua identidade não é tudo o que você quer ser, então faça o que é indicado a seguir. Comece por dar os seguintes quatro passos para reinventar a si mesmo.

1. Faça uma lista neste momento de todos os elementos da identidade que você quer ter. Ao elaborar a lista, regozije-se com o poder de que dispõe agora de mudar pela simples decisão. Quem são algumas pessoas que possuem essas características a que você aspira? Podem servir como modelos? Imagine que está se fundindo com essa nova identidade. Como andaria? Como falaria? Como pensaria? Como se sentiria?

QUEM SOU EU AGORA (MINHA VISÃO AMPLIADA)

2. Se você gostaria realmente de expandir sua identidade e sua vida, então decida neste momento, conscientemente, quem deseja ser. Fique excitado, seja outra vez

como uma criança, e

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

535

escreva em detalhes quem você decidiu que é hoje. Faça uma pausa agora para escrever sua lista ampliada.

3. Formule agora um plano de ação que o levaria a saber que está de fato vivendo de acordo com sua nova identidade. Ao desenvolver esse plano, preste uma atenção

especial aos amigos que escolhe para passar algum tempo. Eles vão reforçar ou destruir a identidade que você está criando?

Não há nada tão agradável quanto observar alguém expandir sua identidade. Uma das maiores alegrias que já experimentei, nos últimos anos, foi observar a transformação

de meu filho mais velho, ler, ao passar de um neófito em voar de helicóptero comigo a um piloto com brevê, e depois a um piloto de helicóptero profissional.

536 ANTHONY ROBBINS

para si mesmo a liberdade sem limites que poucos jamais teria sequer a esperança de experimentar!

4. O passo final é se comprometer com sua nova identidade, irradiando-a a todos ao seu redor. A transmissão mais importante, porém, é para você mesmo. Use o novo

rótulo para se descrever todos os dias, e ficará condicionado dentro de você.

O FUTURO DE SUA IDENTIDADE

Mesmo depois de completar esse exercício, você vai querer continuar a refinar sua identidade, expandi-la, ou criar melhores regras para ela.

Vivemos num mundo dinâmico,

em que nossas identidades devem sempre se expandir, para que possamos desfrutar uma qualidade de vida maior. Você precisa estar consciente de coisas que podem

influenciar sua identidade, verificar se o estão fortalecendo ou enfraquecendo, e assumir o controle de todo o processo. Se não, for assim, você se torna um prisioneiro

de seu passado. Estou curioso: Você é agora a mesma pessoa que era ao pegar este livro?

Estou constantemente me redefinindo, e as pessoas costumam se espantar com meu nível de confiança ao lançar novos empreendimentos. Muitas vezes me perguntam: "Como

conseguiu realizar tanta coisa em sua vida?" Creio que em grande parte é o resultado de encarar as coisas de uma maneira diferentes da maioria: enquanto a maioria

das pessoas precisa estabelecer sua competência antes de se sentir confiante, eu decido me sentir confiante, e isso me proporciona o senso de certeza para persistir

até ser competente. É por isso que minha identidade não é limitada por referências passadas.

Se você me perguntasse quem sou eu hoje (e posso decidir mudar amanhã!), responderia que sou um criador de possibilidades, um instigador de alegria, um catalisador

para o crescimento, um cons trutor de pessoas, e um produtor de paixão. Não sou um motivados, um pregador, ou um guru. Sou um dos especialistas da nação ame-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

537

pcana em psicologia da mudança. Sou um treinador, um empreendedor, marido, pai, amante, amigo, personalidade da televisão, aur de best sellers, um dos oradores de

maior impacto dos Estados Jnidos, faixa preta, piloto de helicóptero a jato, empresário interacional, perito em saúde, defensor dos desamparados, filantropo, rofessor,

uma pessoa que faz uma diferença, uma força para o bem, rn curador, um desafiador... e um sujeito divertido, audacioso e umilde! Identifico-me com os elementos mais

elevados do meu eu, E encaro os meus aspectos que ainda não são perfeitos como uma pportunidade para o crescimento, em vez de falhas de caráter.

Precisamos expandir nossa visão de quem somos. Precisamos arantir que os rótulos que atribuímos a nós mesmos não sejam limites, mas estímulos, que acrescentamos

a tudo o que já é bom em os-pois vamos nos tornar qualquer coisa com que comecemos a los identificar. Esse é o poder da convicção.

"Se todos nós fizéssemos as coisas de que somos capazes, iríamos literalmente espantar

a nós mesmos." - THOMAS A. EDISON

Dr causa de meu empenho em expandir sempre minha capacidade de apreciar todos os aspectos da vida, vivo à procura de rerências singulares. Anos atrás, decidi visitar

o necrotério do rlleme, e experimentei uma grande transformação na vida.

Fui ~ lá porque um amigo, o Dr. Fred Covan, que é o psicólogoefe do Bellevue Hospital, em

Nova York, convenceu-me de que mos de compreender a morte para compreender a vida. Becky ,eu chegamos à sua sala com bastante apreensão.

Fred conviiu-nos a sentar,

e advertiu-nos a não dizer uma só palavra dute toda a experiência.

- Apenas deixem acontecer - disse ele. - Observem os senentos que afloram, e conversaremos a respeito mais tarde.

538

ANTHONY ROBBINS

Sem sabermos o que esperar, nós o seguimos, bastante ne sos, descemos a escada. Ele nos conduziu à seção de corpos nã reclamados, onde a maioria dos que ali permaneciam

provinha

população de indigentes que vivia nas ruas. Ao puxar o primei gavetão de metal, e abrir o zíper do saco que encerrava o corpo, s um tremor percorrer meu corpo. Ali

estava aquela "pessoa", mas r mesmo instante fui dominado pelo sentimento de vazio, Becky ficodo abalada ao pensar que viu o corpo se mexer. Fred explicou mais tara!

de que a experiência de Becky era comum, que todos temos dificultade para lidar com corpos que não se mexem, que estão desprovi dos da pulsação da vida.

Enquanto ele abria um gavetão depois de outro, a emoção tornou a me envolver: não há ninguém aqui. O corpo está aqui, mas não há um indivíduo. Momentos depois da

morte, aquelas pessoas

pesavam tanto quanto na ocasião em que estavam vivas, mas alguma coisa - a essência de quem realmente foram - não está mais ali. Não somos os nossos corpos.

Quando morremos, não resta a menor dúvida de que desaparece a identidade intangível, sem peso, a essência da vida, que alguns chamam de espírito. Creio que é igualmente

importante para nos lembrarmos que enquanto estamos vivos também não somos os nossos corpos. Também não somos nosso passado, nem nossos comportamentos no momento.

Essa experiência me proporcionou um incrível senso de gratidão pela dádiva abençoada da vida. Subitamente, pensei nas pessoas que tinham grandes desafios físicos,

e concluí: "Puxa, como parecem saudáveis!" Não há nada como um pequeno contraste para nos lembrar como somos todos afortunados!

Há pouco tempo, meus sentimentos foram traduzidos em palavras, quando tive a oportunidade de visitar o escritor Wayne Dyer. Ele disse uma coisa naquele dia que expressa

meus sentimentos:

- Não somos seres humanos tendo uma experiência espiritual. Somos seres espirituais tendo uma experiência humana.

Nossa identidade é a pedra fundamental dessa experiência. Creio que nossa verdadeira identidade é algo indefinível e maior do que qualquer coisa que se possa descrever.

Somos alma, somos espírito. Lembrar quem somos de fato põe tudo em perspectiva, não é mesmo? A partir do momento em que agimos com o conhecimento de

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

539

que somos seres espirituais, não seremos apanhados nos pequenos jogos que nos separam uns dos outros. Saberemos com uma profunda convicção que estamos ligados a

toda a criação.

"Cada um de nós inevitável; Cada um ilimitado - cada um com o seu direito neste mundo; Cada um com acesso aos eternos sentidos do mundo; Cada um aqui tão divino quanto tudo."

- WALT WHITMAN

1ª próxima vez em que se descobrir a dizer "Eu nunca poderei fazer isso", ou "Eu não sou assim", tire um momento para considerar o impacto do que está dizendo.

Tem um conceito limitado de si mesmo? Neste caso, aproveite cada oportunidade de expandir sua identidade. Trate de fazer as coisas que acha que não poderia, e use

duas novas ações como uma referência que lhe proporcione um senso de certeza de que é mais do que imaginava.

Comece por se perguntar: "O que mais posso ser? O que mais sou? Quem estou me tornando agora?" Pense em sua lista de valores e sonhos, e assuma consigo mesmo o compromisso

de que, independente do ambiente, "Agirei sistematicamente como uma pessoa que já está alcançando esses objetivos. Assim respirarei. Assim findarei. Assim reagirei

às pessoas. Tratarei as pessoas com a mesma dignidade, respeito, compaixão e amor com que elas me trata-iam." Se decidirmos pensar, sentir e agir como o tipo de pessoa

e queremos ser, vamos nos tornar essa pessoa. Não estaremos apenas nos comportando "como" essa pessoa; seremos essa pessoa.

Você se encontra agora numa encruzilhada. Esta é a sua oportunidade de tomar a decisão mais importante que já tomou. Esqueja seu passado. Quem é você agora ? Quem

você decidiu que é realmente agora? Não pense a respeito de quem tem sido. Quem é você

540

ANTHONY ROBBINS

agora? Quem decidiu se tornar? Tome a decisão conscientemente. Tome com cuidado. Tome com força.

Ao deixarmos agora o estudo do Sistema Central, lembre-se do seguinte: você não precisa efetuar todas as mudanças de que falamos aqui para transformar a qualidade

de sua vida. Se mudar

qualquer uma das cinco áreas do sistema, toda a sua vida mudará. Basta uma mudança nas perguntas habituais para mudar seu foco, e mudar sua vida. As alterações na

hierarquia de valores mudarão -E imediatamente o rumo de sua vida. O cultivo de estados poderosos e férteis em sua fisiologia mudará a maneira como pensa e sente.

Só isso já poderia mudar sua identidade. E o mesmo aconteceria com a mudança de algumas convicções globais. A busca de referências adicionais proporcionará a matéria-prima

para montar uma nova experiência de quem você é. E, com toda certeza, decidir expandir sua identidade pode transformar praticamente tudo.

Sei que você vai querer voltar a estas páginas, muitas e muitas vezes, ao longo de sua vida, a partir do momento em que começara reinventar a si mesmo e a definir

quem realmente quer ser agora, contra o que foi no passado. Divirta-se! Descubra a aventura que acompanha um senso de expansão permanente de que você é algo mais

a cada dia que passa.

Agora, vamos nos divertir um pouco, iniciando um desafio de sete dias. A cada dia eu lhe darei um exercício para usar o que aprendeu, e a oportunidade de começar

a colher as recompensas de algumas das estratégias e instrumentos a que esteve exposto. Muito bem, vamos iniciar o...

PARTE TRÊS

SETE DIAS PARA MOLDAR SUA VIDA

19

DESTINO EMOCIONAL: O ÚNICO VERDADEIRO SUCESSO

PRIMEIRO DIA

Seu resultado: Assuma o controle de suas emoções sistemáticas e , , , comece de forma consciente e deliberada a reformular sua experiência de vida cotidiana.

ATÃO HÁ UM SUCESSO autêntico sem o sucesso emocional; apesar disso, das mais de três mil emoções que temos palavras para descrever, a pessoa média experimenta apenas

uma dúzia diferentes, ao longo de uma semana média. Devemos lembrar que isso não reflete a capacidade emocional, mas sim as limitações de nossos ladrões atuais de foco e fisiologia.

Ao longo deste livro, estudamos continuamente o controle das emoções, e você desenvolveu um amplo espectro de instrumentos para mudar de forma poderosa e rápida qualquer emoção que desejar. Compreende agora que mudar como se sente é a motivação por trás de quase todos os seus comportamentos. Assim, é tempo de orçular um plano pré-ação para lidar com os padrões emocionais egativos que habitualmente experimenta. É também importante proporcionar a si mesmo o presente de expandir a quantidade e finalidade do tempo que passa em estados emocionais positivos. 0

544

arsenal de habilidades de que dispõe para mudar seus estados emocionais é o seguinte:

- fisiologia • foco
- perguntas
- submodalidades
- Vocabulário Transformacional • metáforas
- Condicionamento Neuroassociativo

O propósito do exercício de hoje é simplesmente o de torná-lo consciente de seus atuais padrões emocionais, e levá-lo a utilizar tantas das habilidades relacionadas acima quantas forem necessárias para garantir a modelagem diária de seu destino emocional.

ANTHONY ROBBINS

- convicções
- futuro irresistível • valores
- regras
- referências • identidade

"Ver é crer, mas sentir é a verdade- - THOMAS FULLER, M. D.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 545

A Tarefa de Hoje:

1. Escreva todas as emoções que experimenta numa semana média.
2. Relacione os eventos ou situações que costumam desencadear essas emoções.
3. Determine um antídoto para cada emoção negativa, e empregue um dos instrumentos apropriados para reagir ao Sinal de Ação. Precisa mudar as palavras que usa para descrever essa experiência? Precisa mudar o que acredita sobre esse estado emocional? Precisa fazer a si mesmo uma nova pergunta? Trate de focalizar sistematicamente as soluções, em vez dos problemas. Empenhe-se ao longo deste dia em substituir a emoção antiga e limitadora por uma emoção nova e fortalecedora, e condicione esse : novo padrão até que se torne consistente. Com nossas emoções sob o controle, começaremos amanhã a controlar nosso...

20

DESTINO FÍSICO: PRISÃO DE DOR OU PALÁCIO DE PRAZER
SEGUNDO DIA

Seu Resultado: Assim como aprendeu a condicionar o sistema nervoso para produzir os comportamentos que lhe proporcionarão os resultados que deseja, o destino físico

que experimenta depende de como condiciona seu metabolismo e músculos para produzirem os níveis de energia e capacidade física que deseja.

SEU OBJETIVO ERA quebrar um recorde mundial. Há onze dias consecutivos que corria vinte e uma horas por dia, e dormia apenas três horas por noite. O desafio mental

era tão grande quanto o desafio físico: tinha de viajar do mundo cotidiano em que vivera durante toda a sua vida para um mundo em que o objetivo primário era o passo seguinte. Devotou anos de treinamento não apenas ao corpo, mas também à mente. Seu objetivo? Demonstrar o potencial físico ilimitado que se encontra trancado dentro

de todos nós. Ao quebrar o recorde anterior e correr mais de 1.600 quilômetros em onze dias e dezenove horas, a uma média de 135 quilômetros por dia, Stu Mittleman

provou que é possível, quando se sabe como condicionar a mente e o corpo, produzir resultados muito além de qualquer coisa que a sociedade poderia admitir. Ele de-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

547

nonstrou, com seu exemplo, que a capacidade humana é incrível, e que podemos nos adaptar a qualquer coisa, se fizermos as exigências certas a nós mesmos, de uma

forma incremental. O propósito deste capítulo é partilhar com você os segredos fundamentais que permitiram a Stu Mittleman se condicionar para realizar essa façanha

sem precedentes.

Durante anos, estudei os que considerava mestres em suas áreas de atividade, e a capacidade física e saúde têm sido um grande foco í em minha vida há mais de uma

década. Quando iniciei a pesquisa nessa área, fiquei confuso com o turbilhão de posições conflitantes de peritos supostamente no mesmo nível de qualificação. Para

atravessar o labirinto de opiniões, meu critério número um foi o dos resultados. Us que produziam resultados de qualidade eram os que eu emulava, com os quais aprendia.

Assim como tinha dificuldade na área psíquica de conceder credibilidade a um médico que aconselhava os clientes sobre saúde, mas tinha vinte quilos de excesso de

peso, também questionava a validade dos supostos peritos em aptidão física que eram emaciados, tinham um punhado de lesões e baixos níveis de energia.

Fiquei fascinado quando ouvi falar pela primeira vez de Stu Mittleman e seus feitos, e ainda mais quando soube que as testemunhas de sua espantosa façanha comentaram

que ele parecia melhor final da corrida de 1.600 quilômetros do que no momento da partida! Não sofrera lesões... nem mesmo uma bolha! O que lhe proporcionava a incrível

capacidade de levar seu corpo aos limites, maximizar seu potencial sem lesioná-lo?

Stu estava bem preparado para a corrida, sem dúvida. Tinha domas de psicologia do esporte, sociologia e psicologia social, e era faz o doutorado em fisiologia do

exercício na Universidade Colúmbia. Mas o conhecimento que demonstrou ser mais valioso foi a distinção de que saúde e capacidade física não são a mesma

. Esta é uma distinção que Jim Fixx, o famoso autor de livros de corrida, não tinha. Possuía uma grande capacidade física, mas tinha saúde.

O fracasso da maioria das pessoas em perceber a diferença entre aptidão física e saúde é o que leva à frustração de fazer exercício religiosamente, e ainda assim ter

os quatro a cinco quilos a mais

548

ANTHONY ROBBINS

aderindo com obstinação à cintura. É o próprio desamparo adquirir! do! Pior do que isso é o apuro dos que fazem do exercício o por central de suas vidas, e acreditam

que suas ações os tornam mais saudáveis, mas a cada dia estão apenas se empurrando por mais um passo para a fadiga, doença e convulsão emocional.

O que exatamente estou querendo dizer com a diferença entre saúde e capacidade física? Capacidade física é "a capacidade de desempenhar atividade atlética". A saúde,

no entanto, é definida como

"o estado em que todos os sistemas do corpo - nervoso, musculot esquelético, circulatório, digestivo, linfático, hormonal etc. - funcionam de uma forma ideal...".

* A maioria das pessoas pensa que capacidade física implica em saúde, mas a verdade é que as duas coisas não se harmonizam necessariamente. É ideal ter tanto

saúde quanto capacidade física, mas colocando a saúde em primeiro lugar você sempre terá enormes benefícios em sua vida. Se alcançar a capacidade física à custa da saúde, talvez

não viva por tempo suficiente para desfrutar seu físico espetacular.

O equilíbrio ideal de saúde e capacidade física é alcançado pelo treinamento do metabolismo. Assim como treinamos a mente, e assim como treinamos os músculos,

Stu é um dos seus treinadores, Dr.,

Philip Maffetone, demonstraram que também podemos treinar nosso metabolismo. Os resultados de Stu confirmam isso, sem a menor sombra de dúvida: enquanto fazia

sua corrida de 1.600 quilômetros, ele devia com certeza chegar ao ponto de ficar com a energia esgotada e depender da força de vontade para continuar. Contudo,;

em nenhum momento experimentou isso, apesar de correr 135 quilômetros por dia. O conhecimento das distinções simples, mas profundas, que Stu usou pode mudar

não apenas sua aparência, mas também seu nível de energia, a qualidade de sua vida, e em última análise o destino físico que aciona.

A maior diferença entre saúde e capacidade física se resume à compreensão da distinção entre exercício aeróbico e anaeróbico, entre resistência e vigor. Aeróbico

significa, literalmente, "com oxigênio", e se

se refere a exercício moderado mantido ao longo de um certo período

*Maffetone, Dr. Philip, Everyone Is an Athlete, Nova York: David Barmore Publishers, 1990.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 549

do. O sistema aeróbico é o sistema da resistência, e abrange o coração, pulmões, vasos sanguíneos e músculos aeróbicos. Se você ativa o sistema aeróbico, com dieta

e exercícios apropriados, queima gordura como combustível primário.

Por outro lado, anaeróbico significa, literalmente, "sem oxigênio", e se refere aos exercícios que produzem curtas explosões de energia. O exercício anaeróbico queima

glicogênio como o combustível primário, ao mesmo tempo em que faz o corpo acumular gordura. A genética desempenha um papel na capacidade de seu corpo de queimar

gordura, e algumas pessoas nascem com um sistema aeróbico já bem desenvolvido. São as pessoas que invejamos, por serem capazes, aparentemente, de comer qualquer coisa sem engordarem um quilo sequer.

A maioria dos tipos de exercício pode ser aeróbia ou anaeróbia. O nível de intensidade determina se você está usando o sistema aeróbio ou o anaeróbio. Andar, correr, andar de bicicleta, nadar, dançar etc. podem proporcionar qualquer dos dois benefícios. Batimentos cardíacos baixos tornam essas atividades aeróbias, e batimentos

cardíacos altos fazem com que sejam anaeróbias... De um modo geral, o tênis, basquete e esportes similares são anaeróbios.*

A maioria dos americanos leva hoje um estilo de vida que causa um constante estado anaeróbio, inundado de tensões e pressões, agravado pela maneira como escolhem

se exercitar. Em consequência, treinam o metabolismo para ser continuamente anaeróbio, isto é, para queimar glicogênio como uma forma primária de energia. Quando

os níveis de glicogênio se tornam expressivamente baixos, o metabolismo treinado anaeróbiamente converte o açúcar do sangue em fonte secundária de energia, o que

afeta no mesmo instante seu nível de saúde e vitalidade.

À medida que as demandas anaeróbias privam seu corpo de açúcar do sangue, que poderia estar usando para outras tarefas, você começa imediatamente a sentir os efeitos

negativos. Como seu siste

Naffetone, Dr. Philip, "The 1.000-Mile Race of Life: How to Be Healthy and Fit", Robbins, Search Report, outubro de 1990, San Diego: Robbins Research International, Inc.

550 ANTHONY ROBBINS

ma nervoso exige o consumo de dois terços do açúcar no sangue, o déficit criado pelos exercícios anaeróbios pode causar problemas neuromusculares, como dor de cabeça

e desorientação. Aqui está uma lista de alguns sintomas indicadores diretamente relacionados como treinamento anaeróbio excessivo de seu metabolismo: fadiga, lesões

recorrentes de exercício, baixos níveis de açúcar no sangue, depressão e ansiedade, problemas de metabolismo da gordura, síndrome pré-menstrual, ou problemas de

circulação e articulação rígidas.

Vivemos numa sociedade que é excessiva em anaeróbio e deficiente em aeróbio, e isso causa um impacto negativo na qualidade da saúde por toda parte. Na sociedade

industrializada moderna, as pessoas tornam-se menos ativas fisicamente. Há bem poucas décadas, a maioria das pessoas realizava suas tarefas diárias de forma física.

Hoje, no entanto, projetamos demandas ativas para nossos corpos, a fim de substituir a inatividade que a vida cotidiana não cria mais. Chamamos a essa atividade

forçada de exercício. Infelizmente, muitas pessoas com intenções positivas, inclusive atletas eficientes, estão se tornando menos saudáveis com os exercícios. Por

nosso ímpeto de produzir os maiores resultados no prazo mais curto, a maioria cria um equilíbrio impróprio entre saúde e capacidade física, e sofre as consequências.

A solução, porém, é bem simples. O segredo de Stu Mitfeman é que ele compreende que saúde e capacidade física devem seguir juntas. Segundo o Dr. Maffetone, isso

é obtido pela compreensão de que:

...todos os programas de exercício exigem que você comece pelo desenvolvimento de uma base aeróbia - um período durante o qual todo o seu programa de exercício baseia-se exclusivamente em atividade aeróbia, sem nenhum exercício anaeróbio. Esse período básico pode durar de um mínimo de dois a um máximo de oito meses, durante o qual

o sistema aeróbio é desenvolvido e maximizado. Esse período básico é seguido por exercícios anaeróbios, uma, duas ou até três vezes por semana. O desenvolvimento

apropriado do sistema anaeróbio não apenas o tornará um atleta melhor, (mas) também queimará a gordura extra dos quadris, melhorará o sistema imunológico, proporcionará

mais energia, e o manterá relativamente livre de lesões. Em outras palavras, é um meio de desenvolver a capacidade física e saúde totais, através do condicionamento

apro-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 551

priado do metabolismo para o treinamento aeróbio e, quando conveniente, anaeróbio.*

Ao criar uma base aeróbia, você também criará uma tremenda quantidade de energia e resistência. Lembre-se de que ao expandir sua capacidade aeróbia, você está expandindo

a capacidade do corpo de levar oxigênio (a fonte de energia e saúde) a cada órgão e sistema.

O problema é que a maioria das pessoas tenta se exigir além dos batimentos cardíacos ideais, e passa todo o tempo se exercitando em estado anaeróbio. Basta lembrar

uma coisa: se você ainda não desenvolveu uma base aeróbia, então todo o seu exercício anaeróbio é à custa da resistência. Muitas pessoas, pelo desejo de "malhar"

até um estado de plena capacidade física, tentam se exercitar ao batimento cardíaco máximo. Tradicionalmente, a forma para o batimento cardíaco máximo é de 220 menos

a sua idade. Para alguém de trinta anos, isso significaria um ritmo cardíaco de 190. Exercitar-se nessa intensidade por longos períodos, sem dúvida, é uma das coisas

mais destrutivas que você pode fazer com seu corpo: pode deixá-lo em "forma", mas será à custa de sua saúde.

De passagem, adivinhe quem foi culpado disso por vários anos? Eu me empenhava em "alcançar" o ritmo cardíaco máximo: saltava em minha StairMaster no nível mais alto,

por vinte minutos. Ou, depois de várias semanas sem correr, saía e corria oito quilômetros, sem qualquer aquecimento. Depois, passava dias sem conseguir andar direito,

mas acreditava que através dessa disciplina de "sem dor, sem ganho" estava me tornando mais saudável! Tudo o que fazia era estabelecer um relacionamento de amor-ódio

com o exercício. Minhas associações mistas de dor e prazer me levavam a protelar por tanto tempo quanto a consciência permitia, e depois tentava compensar o tempo

perdido em apenas uma sessão.

Desde então, aprendi que quando você começa a se exercitar num ritmo que imediatamente lança seu corpo numa capacidade anaeróbia, uma coisa muito perigosa pode ocorrer.

A fim de suprir a demanda imediata de sangue que o exercício anaeróbio exige para os músculos que mais precisam, seu corpo desvia sangue de órgãos

*Maffetone, "The 1.000-Mile Race of Life".

552

ANTHONY ROBBINS

críticos, como fígado e rins. Em consequência, esses órgãos perdem uma grande quantidade de oxigênio, o que deteriora de maneira significativa sua vitalidade e saúde.

Fazer isso continuamente resulta em fraqueza, lesão ou destruição desses órgãos.

O segredo é treinar seu metabolismo para operar sistematicamente de maneira aeróbia. Seu corpo não queimará gordura se você não o treinar expressamente para isso.

Portanto, se você quer perder essa

persistente camada de gordura na cintura, deve treinar o corpo a queimar gordura, não açúcar. Lembre-se de que o critério tanto de Stu quanto de Phil para a função

aeróbia é queimar gordura. Um dos maiores benefícios do exercício aeróbio é impedir a obstrução de artérias, o que leva à doença cardíaca, a principal causa

de morte nos Estados Unidos (responsável por matar uma em cada duas pessoas)!

Algumas pessoas, em seu empenho para eliminar toda a gordura da dieta, induzem o corpo a entrar num clima de "emergência"; em que passa a armazenar gordura ainda

com mais eficiência. Agravam o erro ao passarem fome, e quando, como é inevitável, retornam aos antigos padrões alimentares, ainda mais gordura é armazenada da mesma

quantidade de alimento que comiam antes da dieta - e com isso recuperam mais peso do que perderam! É por isso que nossa cultura se tornou tão obcecada com a perda

"daqueles cinco quilos finais".

Quando as pessoas me dizem que querem perder cinco quilos, eu pergunto: "Cinco quilos do quê?" Com a maior frequência, exercitam-se de uma maneira que as faz perder

água ou músculo, não gordura. Você pode pesar hoje a mesma coisa que pesava há dez anos, mas ser muito menos saudável, porque seus músculos foram substituídos por

gordura. O músculo pesa mais do que gordura; assim, se você tem o mesmo peso que há dez anos, e seu corpo é constituído de mais gordura ainda, então está com um tremendo problema!

Embora devamos limitar a ingestão de gordura, a fim de que não se torne excessiva (vinte a trinta por cento da ingestão de calorias), nada pode se comparar ao exercício

aeróbio para treinar seu metabolismo a queimar gordura. Não há nenhuma porcentagem "certa" de ingestão de gordura para todas as pessoas; depende da maneira

*Para noções adicionais sobre dieta, leia o capítulo "Energia: O Combustível da Excelência", em meu primeiro livro, Poder sem limites.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 553

como você metaboliza a gordura que ingere.* Você não adoraria ter a mesma capacidade que inveja em outros, que parecem tão abençoados com metabolismos que queimam

gordura? Pode conseguir a mesma coisa! É tudo uma questão de condicionamento.

Mas, como treinar o metabolismo a queimar a gordura, a fim de ter energia, resistência e vitalidade para pôr em prática tudo o que você aprendeu neste livro,

e viver a vida em toda a sua plenitude? "Tenho algumas notícias boas, e também algumas más notícias. Primeiro, a boa notícia: você pode conseguir isso através de algumas medidas simples diárias. Agora, a má notícia: você não será capaz de usar o tradicional método americano de encher a banheira, tirar a tampa, e lutar contra

a correnteza! Nem poderá guiar um carrinho de golfe de um buraco a outro para conseguir. Essas não são formas de exercício aeróbio. Oscilar para o outro extremo

também `` não vai adiantar. A corrida com tiros sucessivos é um exercício anaeróbio. Cria um imediato déficit de oxigênio nas células, e começa a condicionar o metabolismo

a queimar glicogênio e/ou açúcar no sangue; assim, a gordura continua a ser armazenada.

Provavelmente o elemento mais importante para a saúde da pessoa é o oxigênio. Todos os dias, respiramos cerca 2.500 galões de ar para suprir os tecidos com oxigênio.

Sem isso, as células enfraquecem e morrem. Há cerca de 5 trilhões de células no corpo; fornecem trifosfato de adenosina (ATP), a energia básica para tudo o que o

corpo faz, quer seja respirar, sonhar, comer ou se exercitar. A fim de sobreviver, as células precisam ter oxigênio, para queimar glicose, e criar ATP para o crescimento

contínuo.

É fundamental não esgotar o oxigênio durante o exercício. Se você quer saber se passou do aeróbio para o anaeróbio, aqui está um teste 'simples: quando está se

exercitando, consegue falar (aeróbio) ? Ou fica sem fôlego (anaeróbio) ? Sua respiração deve ser firme e audível, mas Àodifícil. Como se sente quando está se exercitando?

Se o exercício é ;aeróbio, deve ser agradável, embora cançntivo. Se o exercício éanae

"Há um princípio da fisiologia chamado de Lei da Ação de Massa, que governa como o corpo usa o combustível que você lhe fornece. Se der ao corpo gordura suficiente,

ele a meará como combustível; se deixar o corpo à míngua de gordura, ele vai armazená-la.

outras palavras, o corpo usará o que você lhe alimentar. Claro que essa equação é (Incompleta sem o fator de exercício para queimar de fato a gordura que você consome.

554

ANTHONY ROBBINS

"Precisa de mais exercício. Vá me buscar um cheeseburger com bastante cebola."

róbio, você foi longe demais. Numa escala de 0 a 10, com 0 sendo 4 esforço mínimo, e 10 o mais intenso, qual é a sua pontuação? Sevou passou de 7, então foi além

do aeróbio, entrou no anaeróbio; em ter,, mos ideais, deve se avaliar entre 6 e 7.

Aproveitar sua capacidade aeróbia exige uma forma muito espe g cífica de treinamento. Primeiro, é aconselhável usar um monitor d11 batimento cardíaco. Depois, faça

um aquecimento gradativo, até at ;

cançar sua zona ideal de treinamento aeróbio. (Ver quadro a seguira 0 aquecimento servirá pelo menos para duas coisas: 1) voos; vai gradativamente mobilizar os ácidos

graxos armazenados por) seu corpo para a corrente sangüínea, a fim de usar gordura, eu) vez do vital açúcar no sangue. Isso é crítico. Se não se aquecer você pode fazer exercícios aeróbios, isto é, com oxigênio nas células, mas não queimar gordura. Durante o aquecimento, você deve contar o ritmo cardíaco a cinquenta por cento do máximo, usando o método padrão de cálculo (ver nota de rodapé para o quadro do ritmo cardíaco). 2) Vai evitar as câibras. Esse período de aquecimento deve levar cerca de quinze minutos. Isso permite ao corpo',,, distribuir gradativamente o sangue para as áreas que precisam, em vez de desviar no mesmo instante de

órgãos vitais - uma distin-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 555

ção crítica para garantir que os exercícios desenvolvam saúde e capacidade física sem lesionar o organismo.

Segundo, exercite-se dentro de sua zona de treinamento aeróbio pelo menos por vinte minutos, sendo que o ideal é fazê-lo de trinta a quarenta e cinco minutos.

A melhor forma de descobrir seu índice cardíaco ideal de exercício é aplicar a seguinte fórmula:

COMPUTANDO SEU RITMO CARDÍACO IDEAL*

$180 - \text{sua idade} = \text{seu ritmo cardíaco ideal}$ (o ritmo em que você se exercita aerobiamente antes de entrarem anaeróbia).

Se você está se recuperando de uma doença grave, ou toma algum medicamento, subtraia mais 10 pontos.

Se não se exercitou antes, ou tem uma lesão ou está reduzindo o treinamento, ou se tem freqüentes resfriados ou gripes e alergias, subtraia 5 pontos.

Se vem se exercitando há mais de dois anos sem maiores problemas, e não tem resfriados ou gripes mais que uma ou duas vezes por ano, mantenha a mesma contagem.

Se vem se exercitando há mais de dois anos sem quaisquer problemas, ao mesmo tempo em que progride em competições sem lesões, acrescente 5 pontos.

Antes de iniciar qualquer programa de exercício físico, consulte seu médico.

cálculo tradicional para sua zona de treinamento é o seguinte: $220 - \text{Sua Idade} = \text{Máximo Ritmo Cardíaco}$; $\text{Máximo Ritmo Cardíaco} \times 65\% - 85\% = \text{Zona de Treinamento}$. Fórmula

no texto acima é de Stu Mittelman e Dr. Philip Maffetone.

556 ANTHONY ROBBINS

Terceiro, tire de doze a quinze minutos para se desaquecer de maneira apropriada, andando ou fazendo alguma outra forma de movimento suave. Assim, você evita a parada

do sangue nos músculos trabalhados. Se interromper os movimentos abruptamente depois do exercício, não há possibilidade de o sangue ser devolvido para purificação, reoxigenação e distribuição. Permanecerá nos músculos, ingurgitando-os, e aumentando a toxicidade na corrente sangüínea.

As pessoas muitas vezes relutam em se empenharem num exercício porque vinculam muita dor a isso, ou a dor física ou a dor de não dispor de tempo suficiente. Mas

se fizer uma experiência, você vai descobrir duas coisas agradáveis: 1) Vai adorar fazer exercício assim, porque produz prazer, e não dor. 2) Vai experimentar um

nível de vitalidade física que nunca sentiu antes.

Se está preocupado com a quantidade de tempo que exige, pense em meios de aproveitar seu tempo ao máximo. Por exemplo, enquanto faz o aquecimento pode escutar gravações, ler, assistir ao noticiário, fazer suas Perguntas de Poder Matutinas ou Vespertinas, ler suas hierarquias de valores e regras, e outros usos produtivos do tempo.

Quando perguntei a Stu Mittleman o que recomenda como programa de exercício, ele sugeriu começar com pelo menos três sessões por semana, com quinze minutos de aquecimento, vinte minutos de treinamento na zona aeróbia, quinze minutos de desaquecimento. Depois, aumente gradativamente para sessões mais longas.

Estou lhe sugerindo que o treinamento aeróbio é o único tipo de exercício que vale a pena fazer? Claro que não. Ter saúde e capacidade física é o objetivo; queremos

melhorar o desempenho, assim como a resistência. (Não se esqueça de que a qualquer momento em que se exercita num ritmo anaeróbio, você o faz à custa da resistência.)

Assim, ao começar a desenvolver a capacidade aeróbia, logo vai alcançar um platô (em algum ponto do segundo ao quarto mês de exercício), e pode construir força,

acrescentando o exercício anaeróbio ao programa, como repetições rápidas com pesos. Pode divergir de pessoa para pessoa, -e o melhor teste é simplesmente escutar

seu corpo. Se está correndo na praia, e de repente sente vontade de acelerar, faça-o! Desenvolva a sabedoria do corpo; aprenda a notar a capacidade de seu corpo

de lidar com tarefas físicas mais desafiadoras.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 557

Na verdade, Stu garante que podemos manter e melhorar a resistência na idade da aposentadoria. Não temos de ser frágeis na idade ~! avançada! A cronologia não

é árbitro da nossa saúde tanto quanto o

compromisso em manter um estilo de vida saudável, Embora algumas pessoas nasçam com uma predisposição para queimar gordura, ou sejam abençoadas com um dom de velocidade

ou força, qualquer um pode obter resistência e vitalidade, pela decisão consciente de condicionar a química de seu corpo.

"Não somos limitados pela velhice; somos libertados por ela."

- STU MITTLEMAN

~A notícia mais excitante de todas é a de que, como todos os padrões que nos proporcionam prazer, o exercício pode se tornar um vício positivo. Por mais que você

evite o exercício no momento, é bem provável que se sinta fortemente atraído a partir do momento em que descubra como é agradável se exercitar da forma apropriada.

As pesquisas têm demonstrado que se você se exercita regularmente por jpm período superior a doze meses, vai formar esse vício positivo pelo resto da vida. Mesmo

que se desvie por algum tempo, sempre volta

à a um regime de exercício sistemático ao longo da vida. Seu corpo lerá atraído para o prazer da saúde, para a satisfação natural de maximizar seu potencial físico.

Por que isso acontece? É que você será treinado o sistema nervoso, ao condicionar o metabolismo a ~Cessar com a experiência. Todos merecemos a vitalidade física que

pde transformar a qualidade de nossas vidas. Seu destino físico está intimamente relacionado com seus destinos mental, emocional, financeiro e de relacionamentos.

Na verdade, vai determinar se você tem qualquer destino!

558

ANTHONY ROBBINS

A FONTE DA JUVENTUDE

Um totem inegavelmente poderoso em nossa cultura é a juventude e a vitalidade física. Pense nos homens e mulheres idosos que conseguem uma nova vida no filme Cocoon.

Muitas pessoas perseguem qualquer coisa que pensem que vai prolongar sua "juventude", enquanto quanto a verdadeira fonte da juventude já existe dentro delas. É conhecido

como o hormônio do crescimento humano (HGH). O HGH estimula o crescimento do tecido, aumenta o tônus muscular, aumenta a flexibilidade, engrossa os

músculos, estimula o crescimento de órgãos e ossos, e ajuda a manter os tecidos saudáveis. Desde o momento em que você nasce e até aproximadamente os trinta anos,

o HGH é naturalmente liberado na corrente sanguínea cerca de uma hora e meia depois que adormece, e também uma vez antes de despertar, pela manhã. (Acabei de completar

trinta e um anos, e por isso não estou incluído nisso!) Os elevados níveis de HGH, como é de se imaginar, decrescem com o passar do tempo.

Aos sessenta anos,

cerca de trinta por cento dos homens produzem pouco ou nada da substância. Conjetura-se que as mulheres continuam a segregar o hormônio do crescimento até a velhice, e que esse é um dos motivos para viverem mais tempo.

Também recebemos jatos de hormônio do crescimento humano depois de exercício intenso e depois de uma lesão grave, porque o HGH é uma substância curativa. O HGH

está agora sendo sintetizado

em laboratórios, e ministrado a crianças que sofrem de nanismo, a fim de estimular seu crescimento. Mas como você pode aumentar sua capacidade natural de

liberar HGH no organismo? A única maneira de desencadeá-lo, de forma instantânea e contínua é através do exercício explosivo. Isso significa efetuar repetições

de uma atividade que você pode manter por 35 a 45 segundos apenas, como o levantamento de peso. Testes de laboratório realizados em Miami Flórida, apresentaram resultados

animadores. Pessoas na casa dos sessenta anos, que há dez ou quinze anos pelos menos não tinham qualquer tônus muscular, estão aprendendo a levantar pesos, e a criar

1,

uma massa muscular equivalente à de jovens de vinte e um anos, com níveis de energia comparáveis.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 559

O que tudo isso significa? Significa que você pode ser tão forte aos setenta e oitenta anos quanto era aos vinte e trinta anos! Não apenas pode continuar a desenvolver

o fator de resistência com exercícios aeróbios, como já mostramos antes, mas também pode continuar a aumentar sua força, com curtas explosões de exercício anaeróbio.

Mas lembre-se do outro fator na equação: dê a seu corpo os nutrientes de que precisa. Cuida para não envenenar seu corpo com excesso de açúcar, gorduras, sais, carne.

Tudo isso é uma grande notícia, já que, ao entrarmos no século XXI, as estimativas são de que 24 por cento da população americana estarão com mais de 65 anos. Se

assumirmos o controle de nossos corpos agora, um em cada quatro americanos não será um peso para a sociedade, mas um membro forte e vital, que oferece contribuições

valiosas e desfruta a vida ao máximo!

"O corpo humano é a melhor imagem da alma humana."

- LUDWIG WITTGENSTEIN

A Tarefa de Hoje:

1. Faça a distinção entre capacidade física e saúde. Já fez isso. 2.

Decida se tornar saudável. Espero que você já tenha feito isso', também.

3. Saiba onde está. Faz agora exercícios aeróbios ou anaeróbios? Está queimando gordura ou glicogênio? Procure alguém que possa testá-lo, ou responda às seguintes

perguntas:

Desperta pela manhã se sentindo cansado? Sente-se faminto depois do exercício?

Experimenta grandes oscilações de ânimo depois do exercício? Aquela mesma camada de gordura ainda persiste, apesar dos seus ,mais diligentes esforços?

É Se você respondeu sim a essas perguntas, as possibilidades são de que esteja fazendo exercícios anaeróbios.

560

ANTHONY ROBBINS

4. Compre um monitor portátil de batimento cardíaco (custa entre 175 e 200 dólares). É um dos melhores investimentos que você pode fazer.

5. Desenvolva um plano. Condicione seu metabolismo a queimar gordura e a produzir níveis sistemáticos de energia, começando por um programa de dez dias de exercícios

aeróbios, de acordo com a orientação que tracei antes. Comece imediatamente.

6. Parte de seu desafio de dez dias, se quiser ampliá-lo, é ler o capítulo "Energia: O Combustível da Excelência", em meu primeiro livro, Poder sem limites.

7. Decida tornar o exercício parte de sua identidade. É apenas através de um compromisso com o exercício a longo prazo, vitalício, que podemos colher as recompensas

que a vida tem a nos oferecer.

Agora, vamos passar para um padrão superior pelo aumento da qualidade de nosso...

21

DESTINO DOS RELACIONAMENTOS: ONDE PARTILHAR E GOSTAR

TERCEIRO DIA

Seu Resultado: Aumente de forma considerável a qualidade de seus relacionamentos pessoais, e aprofunde a ligação emocional com as r pessoas de quem gosta mais, conhecendo

os seis elementos fundamentais dos relacionamentos bem-sucedidos.

n SUCESSO NÃO vale nada se não temos alguém para partilhá-lo; na verdade, a einoção humana mais partilhada é a de ligação com outras almas. Ao longo deste livro,

falamos muitas vezes sobre o impacto dos relacionamentos na moldagem do caráter, valores, con-vicções, e a qualidade de nossas vidas. Em termos específicos, o exercício

de hoje visa a lembrá-los dos seis pontos fundamentais que são valiosos para qualquer relacionamento. Vamos revisá-los, antes que eu passe a tarefa para hoje:

1. Se você não conhece os valores e regras da pessoa com quem partilha um relacionamento, deve se preparar para a dor. As pessoas podem se amar, mas se por qualquer

motivo isolam sistematicamente as regras da outra, vai haver tensão e transtornos no relacionamento. Lembre-se de que cada transtorno que você já teve tem outro ser

humano foi um transtorno de regras; e quando as

562

ANTHONY ROBBINS

As pessoas se envolvem com intimidade, é inevitável o confronto das regras. Conhecendo as regras da outra pessoa, você pode evitar esses desafios.

2. Alguns dos maiores desafios nos relacionamentos derivam do fato de que a maioria das pessoas entra num relacionamento para obter uma coisa: tenta encontrar alguém

que faça com que se sinta bem. Na realidade, o único meio de um relacionamento durar é se você o encara como um lugar em que entra para dar, e não um lugar a que vai para receber.

3. Como em qualquer outra coisa na vida, para se nutrir um relacionamento é preciso olhar - e procurar - certas coisas. Existem determinados sinais de advertência no relacionamento

que pode

indicar que você precisa enfrentar um problema imediatamente antes que escape ao controle. Em seu livro *How to Make Love in the Time of a Crisis*, minha amiga Dra. Barbara DeAngelis

identifica quatro fases perniciosas que podem matar um relacionamento. Ao identificar e lidar com elas, podemos interferir e eliminar os problemas, antes que aumentem para padrões

destrutivos, que ameaçam o próprio relacionamento.

Estágio Um, Resistência: A primeira fase de desafios num relacionamento é quando você começa a sentir resistência. Praticamente todas as pessoas que já estiveram

num relacionamento passaram

por momentos em que sentiram resistência a alguma coisa que a outra disse ou fez. A resistência ocorre quando você desaprova, se irrita ou sente-se um pouco apartado

da outra pessoa. Talvez numa festa; ela diga uma piada que o incomoda, e que gostaria que não tivesse falado. O desafio é que a maioria das pessoas não se comunica

quando experimenta um senso de resistência, e assim a emoção continua; a crescer, até alcançar o...

Estágio Dois, Ressentimento: Se você não lida com a resistência, vai crescer para o ressentimento. Agora você não está apenas irritado; sente-se furioso com a outra

pessoa. Começa a se apartar,

ergue uma barreira emocional. O ressentimento destrói a emoção de intimidade, e isso é um padrão destrutivo num relacionamento, que só vai adquirir velocidade,

se não for contido. Se não é transformado ou comunicado, torna-se o...

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

563

Estágio Três, Rejeição: Este é o ponto em que você tem tanto ressentimento acumulado que se descobre à procura de meios para magoar a outra pessoa, para atacá-la,

em termos verbais ou não

verbais. Nessa fase, você começa a ver tudo o que ela faz como irritante, ou inoportuno. É aqui que ocorre não apenas a separação emocional, mas também a separação física. Se deixamos que a rejeição continue, a fim de atenuar nossa dor, passamos para o...

Estágio Quatro, Repressão: Quando você se cansa de lidar com a raiva que deriva da fase de rejeição, tenta reduzir sua dor com a criação do torpor emocional. Evita

sentir qualquer dor, mas também evita a paixão e o excitamento. É a fase mais perigosa de um relacionamento, porque este é o ponto em que os amantes se tornam colegas

f de quarto - ninguém mais sabe que o casal tem problemas, porque eles nunca brigam, mas não resta qualquer relacionamento.

Qual é o meio de prevenir os "Quatro Erres"? A resposta é sim: sim: a comunicação clara e objetiva. Cuide para que suas regras sejam conhecidas, e possam ser atendidas.

A fim de evitar que as coisas aumentem de forma desproporcional, use o Vocabulário Transformacional. Fale em termos de preferências: em vez de dizer "Não suporto

quando você faz isso!", diga "Eu preferia que fizesse 'isso". Desenvolva interrupções de padrão para evitar o tipo de discussão em que nem pode mais lembrar a causa,

e sabe apenas que precisa vencer.

4. Faça com que os relacionamentos sejam uma das maiores ,prioridades em sua vida; caso contrário, ficarão em segundo plano para todas as outras coisas que são mais

urgentes durante o seu dia. Pouco a pouco, o nível de intensidade e paixão vai se dissipar. Não ,queremos perder o poder de nossos relacionamentos apenas porque

'fomos apanhados na lei da familiaridade, ou porque deixamos que a pegligência nos habituassem ao intenso excitamento e paixão que temos por uma pessoa.

5. Um dos mais importantes padrões que Becky e eu descobrimos desde cedo foi de que o fundamental para o relacionamento ,durar é focalizar todo dia em como torná-lo

melhor, em vez de focar o que poderia acontecer se terminasse. Devemos lembrar que ramos experimentar tudo o que focalizamos. Se constantemente focalizamos o medo

de que um relacionamento acabe, começare-

564

ANTHONY ROBBINS

mos a fazer, em absoluta inconsciência, coisas para sabotá-lo, a fim de podermos nos afastar antes de ficarmos envolvidos demais, e re. saltar uma dor profunda.

Um corolário desse princípio é o de que se você quer que seu re. lacionamento dure, nunca, nunca, nunca, jamais, jamais ameace o próprio relacionamento. Em outras

palavras, jamais diga "Se você fi. zer isso, então eu vou embora". O simples fato de fazer essa declara. ção cria a possibilidade. Também induz um medo desestabilizador

nas duas partes. Todos os casais com um relacionamento duradouro que já entrevistei tinham como regra que, independente do quanto se sentiam furiosos ou magoados,

jamais questionariam se o relacionamen. to duraria ou não, e nunca ameaçaram deixá-lo. Lembre-se da metá. fora da escola de pilotos, e do carro derrapando de encontro

ao muro. Você precisa focalizar para onde deseja ir num relacionamento, não o que teme.

6. Todos os dias, reassocie-se a tudo o que ama na pessoa com quem mantém o relacionamento. Reforce seus sentimentos de conexão, renove os sentimentos de intimidade

e atração, fazendo sistematicamente a pergunta: "Como pude me tornar tão afortunado por ter você em minha vida?" Torne-se plenamente associado ao privilégio de partilhar

sua vida com essa pessoa; sinta o prazer com intensidade, e sempre o enraíze no sistema nervoso. Empenhem-se numa busca incessante de meios para surpreender um ao

outro. Se isso não acontecer, o hábito vai se instalar, e cada um passará a considerar o outro como algo corriqueiro. Portanto, procure e crie momentos especiais

que possam tornar seu relacionamento um modelo... e um modelo legendário!

"Há espaço para tudo num coração cheio, e não há espaço para nada num coração vazio."

- ANTONIO PORCHIA

1 c

E

C

C

a 1

V

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

565

A Tarefa de Hoje:

1. Providencie um tempo hoje para conversar com a outra pessoa, e descubra o que é mais importante para cada um no relacionamento. Quais são os seus valores mais

altos num relacionamento comum, e o que precisa acontecer para sentirem que esses valores estão sendo atendidos?

2. Decida que é mais importante para você estar apaixonado do que estar certo. Se algum dia se descobrir na posição de insistir que 'está certo, trate de romper

o padrão. Pare no mesmo instante, retorne à conversa mais tarde, quando se encontrar com melhor disposição para resolver os conflitos.

3. Desenvolva uma interrupção de padrão com que ambos concordem para usar quando as coisas se tornarem mais acaloradas. Assim, não importa quão furioso esteja,

você pode sorrir, pelos menos por um momento, e sair da perturbação. A fim de facilitar para 'ambos, use a interrupção de padrão mais bizarra ou divertida que puder

imaginar. Faça com que se torne uma piada particular, servindo como uma âncora.

4. Quando sentir resistência, comunique com amortecedores, como "Sei que é apenas idiossincrasia minha, mas quando você faz riso, eu me sinto um pouco aborrecido".

5. Planeje saídas noturnas juntos, de preferência uma vez por semana, ou no mínimo duas vezes por mês. Revezem-se surpreendendo um ao outro, pela invenção das coisas

mais românticas e divertidas para fazerem.

6. Não deixe de dar um beijo arrebatado todos os dias!

Essas são as suas únicas tarefas de hoje! Aproveite! Posso garantir que as recompensas são imensas. Para cuidar que você se envolva numa melhoria constante e incessante,

CANI!, numa base diária, vamos desenvolver um atraente plano para criar seu...

~ IP

22

DESTINO FINANCEIRO: PEQUENOS PASSOS PARA UMA PEQUENA (OU GRANDE) FORTUNA QUARTO DIA

Seu Resultado: Assuma o controle de seu futuro financeiro, aprendendo os cinco elementos básicos para criar a riqueza.

DINHEIRO! É UMA das coisas de maior carga emocional em nossas vidas. A maioria das pessoas está disposta a renunciar a coisas que são muito mais valiosas do que

dinheiro para obter mais dinheiro: vão se exigir muito além de suas limitações passadas, abrir mão de tempo com a família e amigos, ou mesmo destruir sua saúde.

O dinheiro é uma fonte poderosa, associada tanto à dor quanto ao prazer em nossa sociedade. Com uma frequência excessiva, é usado para medir a diferença na qualidade

de vida, para ampliar a separação entre os ricos e os pobres.

Algumas pessoas tentam lidar com o dinheiro fingindo que não tem importância, mas a pressão financeira é algo que afeta a todos nós, em cada dia de nossas vidas.

Para os mais velhos, em particular, uma falta de dinheiro muitas vezes se traduz numa carência de recursos críticos. Para algumas pessoas, o dinheiro encerra um

mis-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 567

a tório. Para outras, é a fonte de desejo, orgulho, inveja, e até desprezo. O que é realmente o dinheiro? É o fazedor de sonhos, ou a raiz de todos os males? É um

instrumento ou uma arma? Uma fonte de liberdade, poder, segurança? Ou apenas um meio para um fim?

Você e eu sabemos, intelectualmente, que o dinheiro é apenas um meio de troca. Permite-nos simplificar o processo de criar, transferir e partilhar valor dentro de

uma sociedade. É uma conveniência que criamos juntos para nos permitir a liberdade de nos especializarmos no trabalho de nossa vida, sem ter de nos preocuparmos

se os outros acharão que nosso trabalho vale uma troca.

Aprendemos a associar algumas de nossas emoções mais debilitantes a uma escassez desse produto: ansiedade, frustração, medo, e insegurança, preocupação, raiva, humilhação,

o sentimento de sufoco, para mencionar só algumas. Como estamos testemunhando agora na Europa Oriental, sistemas políticos têm sido derrubados pela pressão associada

à privação financeira. Você pode pensar em algum país, alguma empresa ou a vida pessoal de alguém que não tenha sido afetada pela experiência de pressão financeira?

Muitas pessoas cometem o erro de pensar que todos os desafios em suas vidas acabariam se tivessem dinheiro suficiente. Nada pode estar mais longe da verdade. Ganhar

mais dinheiro, por si só, raramente liberta as pessoas. É também ridículo dizer a si mesmo que fuma liberdade financeira maior e o controle de suas finanças não

lhe ofereceria maiores oportunidades para se expandir, partilhar e criar valor, para si mesmo e para os outros.

Então por que tantas pessoas não conseguem alcançar a abundância financeira num país como os Estados Unidos, em que há oportunidades econômicas por toda parte? É

possível se alcançar aos Estados Unidos fortunas de centenas de milhões a partir de uma pequena idéia para um computador, construído na garagem de sua casa! Ao nosso redor, há modelos de incríveis possibilidades, pessoas que sabem como criar riqueza e mantê-la. O que nos impede alcançar a riqueza, em primeiro lugar? Como é possível, vivendo um país capitalista, em que nossos antepassados morreram pelo direito à vida, liberdade e busca da felicidade, em que a reforma econômica foi um grande estímulo para a independência, que 95 por cento da população americana aos sessenta e cinco anos de idade,

568 ANTHONY ROBBINS

depois de uma vida inteira de trabalho, não são capazes de se sustentar sem a ajuda do governo ou da família?

À medida que eu estudava os meios para se construir uma riqueza permanente, uma coisa tornou-se clara: criar riqueza é simples. Contudo, a maioria das pessoas nunca

o consegue porque tem buracos em suas bases financeiras. Podem ser encontrados sob a forma de conflitos internos de valores e convicções, além de planos medíocres, que virtualmente garantem o fracasso financeiro. Este capítulo não vai lhe proporcionar tudo o que você precisa saber para controlar toda a sua vida financeira.

Pode estar certo de que seria necessário mais de um capítulo para tanto! Mas vou lhe fornecer alguns elementos simples e fundamentais que você poderá usar para

assumir o controle imediato dessa área de importância crítica.

Começamos por lembrar o poder das convicções para controlar nossos comportamentos. O motivo mais comum para a maioria das pessoas não alcançar o sucesso financeiro

é ter associações mistas sobre o que seria preciso para ganhar mais dinheiro, e também sobre o que significaria ter um excesso de dinheiro, isto é, dinheiro além

do que seria necessário para sustentar seu atual estilo de vida. Como você aprendeu no Capítulo 5, seu cérebro só sabe o que fazer quando tem uma associação clara

sobre o que necessita evitar, e o que deve procurar. Em relação ao dinheiro, muitas vezes enviamos sinais mistos... e por isso obtemos resultados mistos. Dizemos

a nós mesmos que o dinheiro nos proporcionará liberdade, uma possibilidade de dar às pessoas que amamos, uma oportunidade de fazer todas as coisas com que sempre

sonhamos, uma chance de liberar nosso tempo. Ao mesmo tempo, porém, podemos acreditar que, para acumular uma abundância de dinheiro, teríamos de trabalhar tanto

e consumir tanto tempo a mais que provavelmente já teríamos nos tornado velhos e cansados quando chegasse o momento de desfrutá-lo. Ou podemos acreditar que se temos

um excesso de dinheiro não seremos espirituais, ou seremos julgados, ou alguém vai nos enganar para tirar tudo; então por que tentar?

Essas associações negativas não se limitam a nós mesmos. Algumas se ressentem contra alguém que está obtendo sucesso financeiro, e muitas vezes presumem que se ganhou

muito dinheiro foi porque deve ter feito algo para se aproveitar dos outros. Se você se

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

descobre ressentido contra alguém que ganhou dinheiro, que mensagem isso transmite para o seu cérebro? Provavelmente é algo assim: "Ter dinheiro em excesso é ruim."

Se você acalenta esses sentimentos por outros, está ensinando à sua mente, de uma forma subconsciente, que ganhar dinheiro o tornaria "mau". Ao se ressentir do sucesso dos outros, você se condiciona a evitar a própria abundância financeira que precisa e deseja.

O segundo motivo mais comum para que muitas pessoas não controlem o dinheiro é o fato de que pensam que é complexo demais. Querem que um "experto" cuide por eles.

Embora seja valioso ter ajuda especializada (foi por isso que criamos nossa própria companhia financeira, Serviços de Destino Financeiro™ - Destiny Financial ServiceSTM), todos devemos ser treinados para compreender as consequências de nossas decisões financeiras. Se você depende exclusivamente de outra pessoa, por mais competente

que ela seja, sempre terá alguém para culpar pelo que ocorrer. Mas se assumir a responsabilidade pela compreensão de suas finanças, pode começar a dirigir seu próprio destino.

Tudo neste livro baseia-se na idéia de que temos o poder de compreender como nossa mente, corpo e emoções funcionam por causa disso temos a capacidade de exercer

um grande controle sobre o nosso destino. Nosso mundo financeiro não é diferente. Devemos compreendê-lo, e não nos limitamos por convicções sobre a complexidade

das finanças. A partir do momento em que você compreende os fundamentos, controlar o dinheiro é uma questão relativamente simples. Portanto, a primeira tarefa que

eu lhe daria, para assumir o controle de seu mundo financeiro, seria utilizar a tecnologia do NAC (Condicionamento Neuroassociativo) para se condicionar ao sucesso

financeiro. Torne-se claramente associado a todas as coisas maravilhosas que poderia fazer por sua família e a paz de espírito que sentiria se tivesse uma verdadeira abundância econômica.

A terceira grande convicção que impede as pessoas de obter sucesso financeiro, além de criar uma tremenda tensão, é o conceito de escassez. A maioria das pessoas

acredita que vive num mundo em que tudo é limitado: há apenas tanta terra disponível, tanto petróleo, tantas casas de qualidade, tantas oportunidades, tanto tempo.

Com essa filosofia de vida, para você ganhar, alguém tem de perder. É um jogo de

570

ANTHONY ROBBINS

azar. Se você acredita nisso, o único jeito de alcançar o sucesso financeiro é fazer a mesma coisa que os tubarões do início deste século açambarcando 95 por cento

do mercado de um produto determinada enquanto todos os outros devem dividir os restantes cinco por cento;

A verdade, no entanto, é que açambarcar um suprimento escasso não mais garante a riqueza duradoura. Um grande amigo meu - o economista Paul Pilzer, formado pela

Wharton Business School,

que se tornou famoso por sua teoria econômica da alquimia. Paul escreveu recentemente um livro que eu recomendo - o próprio título reflete sua convicção básica, e os fatos que ele apresenta parecem sustentá-la: vivemos num ambiente rico em recursos. O livro se chama *Unlimited Wealth* (Riqueza Ilimitada). Paul ressalta que vivemos numa época singular na história humana, em que a ideia tradicional de obter recursos físicos escassos não é mais a determinante primária de riqueza. Hoje, a tecnologia determina o valor de um recurso físico, e as dimensões reais de seu suprimento.

Quando o entrevistei para minha revista de áudio, *Power Talk*, Paul me deu um grande exemplo, demonstrando como o valor dos recursos e sua disponibilidade é controlada pela tecnologia, e que assim a tecnologia determina o preço e valor de qualquer produto ou serviço. Nos anos setenta, todos tinham certeza que ficaríamos sem petróleo: Em 1973, as pessoas passavam horas em filas nos postos de abastecimento, e depois de sofisticadas análises computadorizadas, os melhores peritos do mundo previram que havia cerca de 700 bilhões de barris de reservas petrolíferas em todo o planeta; ao nosso índice atual de consumo, durariam de trinta e cinco a quarenta anos. Paul disse que se os peritos estivessem corretos, então por volta de 1988 as reservas deveriam se reduzir para 500 bilhões de barris. Contudo, em 1987 tínhamos quase trinta por cento mais petróleo do que quinze anos antes! Em 1988 as estimativas indicavam que havia 900 bilhões de barris, contando apenas as reservas comprovadas. Não estavam incluídos quase 2.000 bilhões de barris adicionais que os pesquisadores agora acreditam que as novas técnicas de descoberta e recuperação podem aproveitar.

O que produziu essa mudança radical na quantidade de petróleo disponível? Duas coisas: sem dúvida a nossa capacidade de encontrar petróleo foi aumentada pela tecnologia, e além disso a tecnologia teve

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 571

um impacto poderoso em nossa capacidade de utilizar o petróleo com mais eficiência. Quem poderia imaginar, em 1973, que alguém teria a ideia de injetores de combustível computadorizados, que seriam instalados em quase todos os automóveis americanos, e no mesmo instante dobraria sua eficiência? E tem mais: esse chip de computador custa 25 dólares, e substituiu um carburador de 300 dólares!

No momento em que essa tecnologia foi desenvolvida, dobrou o suprimento efetivo de petróleo e mudou a relativa escassez do produto da noite para o dia. Na verdade, o preço do petróleo hoje, ajustado pela inflação e baseado na distância que você percorre hoje com os carros mais eficientes, custa menos por quilômetro do que em qualquer outro momento da história do automóvel. Além disso, vivemos num mundo em que as empresas ou pessoas, quando começam a experimentar muita dor econômica, procuram imediatamente por fontes alternativas para produzir os resultados que desejam. Os Cientistas do mundo inteiro

estão encontrando alternativas para o uso do petróleo para acionar fábricas, automóveis, e até aviões.

Paul comentou que o que aconteceu com os irmãos Hunts, do Texas, é um grande exemplo de que não funciona mais a antiga estratégia de açambarcar o mercado de um

produto. Os Hunts quebraram quando tentaram assumir o controle do mercado da prata. 'Por quê? Um dos motivos principais foi o fato de que a Kodak Corporation

era a maior consumidora de prata do mundo, usando o produto no processo de revelação. Motivada pela dor dos preços elevados, a Kodak começou a procurar meios alternativos

de processar fotografias, e em decorrência houve necessidade de menos prata. No mesmo instante, as cotações da prata despencaram, e os Hunts se arrebitaram.

Esse é um erro comum cometido por algumas das pessoas mais poderosas na sociedade de hoje, que continuam a operar usando a antiga fórmula para criar riqueza. Precisamos

compreender que o fator de qualquer coisa depende da tecnologia. A tecnologia pode transformar um produto refugado em algo valioso. Afinal, houve um ponto em que ter petróleo

em sua terra era uma praga, mas a tecnologia transformou isso numa fonte de riqueza.

A verdadeira riqueza, diz Paul, derivada da capacidade de praticar o que ela chama de "alquimia econômica", que é a capacidade de pegar

572

ANTHONY ROBBINS

alguma coisa que tem muito pouco valor econômico e convertê-la em algo de um valor significativamente maior. Nos tempos medievais, os alquimistas tentavam converter

chumbo em ouro. Fracassaram. Mas ao tentarem descobrir o processo, criaram as fundações para a ciência da química. As pessoas ricas hoje em dia são os verdadeiros

alquimistas dos tempos modernos. Aprenderam a transformar algo comum em algo precioso, e colhem as recompensas econômicas que acompanham a transformação. Pensando

a respeito, não se chega à conclusão de que a espetacular velocidade de processamento de um computador se reduz à areia? Afinal, o silício vem da areia. Às pessoas

que pegaram idéias - meros pensamentos - e as transformaram em produtos e serviços estão sem dúvida praticando a alquimia. Toda riqueza começa na mente!

A alquimia moderna tem sido a fonte do sucesso financeiro para as pessoas mais ricas no mundo hoje, como Bill Gates, Ross Perot, Sam Walton ou Steven Jobs. Todos

eles encontraram meios de pegar itens de valor oculto - idéias, informações, sistemas - e organizá-los de uma forma a permitir o uso por mais pessoas. Ao somarem

esse valor, começaram a criar tremendos impérios econômicos.

Vamos revisar as cinco lições fundamentais para criar uma riqueza duradoura. E, depois, você começará imediatamente a trabalhar para assumir o controle de seu destino financeiro.

1. O primeiro fundamento é a capacidade de ganhar mais rendimento do que em qualquer outra ocasião anterior, a capacidade de criar riqueza. Tenho uma pergunta simples

para você. Pode ganhar duas vezes mais do que agora, com o mesmo tempo de trabalho? Pode ganhar três vezes mais? Dez vezes mais? É possível para você ganhar mil

vezes mais do que agora, com o mesmo tempo de trabalho? Claro que é! Basta encontrar um meio de valer mil vezes mais para a sua companhia.

A chave da riqueza é ser mais valioso. Se você tem mais habilidade, mais capacidade, mais inteligência, conhecimento especializado, um talento para fazer coisas

que poucos outros podem fazer, ou se apenas pensa de um modo criativo e contribui em grande escala, pode ganhar mais do que jamais julgou possível. O meio mais poderoso

e importante de expandir seus rendimentos é projetar um meio de acrescentar sistematicamente um valor concreto às

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 573

vidas das pessoas, e assim você vai prosperar. Por exemplo, por que um médico ganha mais do que um porteiro? A resposta é simples: o médico acrescenta mais valor.

Ele trabalhou com mais afinco e se desenvolveu pessoalmente, por isso vale mais, em termos de capacidade de acrescentar um valor mensurável às vidas das pessoas.

Qualquer um pode abrir uma porta. Um médico abre as portas da vida.

Por que os empresários bem-sucedidos são tão bem recompensados financeiramente em nossa cultura? É porque acrescentam mais valor do que as outras pessoas. Há dois

benefícios primários que os empresários criam. Primeiro, é óbvio, acrescentam valor aos consumidores, aumentando sua qualidade de vida, através do uso F, de seus

produtos. Diga-se de passagem, isso é crítico para qual-quer empresa prosperar. Com bastante frequência, as empresas esquecem que seu verdadeiro propósito para existir

não é apenas o de obter lucros. Embora o lucro seja indispensável para a empresa sobreviver e prosperar - uma necessidade absoluta, como comer ou dormir - não

é esse o verdadeiro propósito. O verdadeiro propósito de qualquer empresa é criar produtos e serviços que aumentem a qualidade de vida para todos os clientes que

atende. Se isso alcançado, numa base sistemática, então o lucro está garantido. Contudo, uma empresa pode lucrar a curto prazo, e não sobreviver a longo prazo, se

não acrescenta continuamente valor às vidas das pessoas. É uma verdade para as empresas tanto quanto para os indivíduos.

A segunda coisa que os empresários fazem, no processo de criação de seus produtos, é criar empregos. Por causa desses empregos, os filhos dos empregados podem ter

acesso a uma instrução superior, e se tornarem médicos, advogados, professores, e acrescentam mais valor à sociedade como um todo - sem mencionar que suas famílias

gastam o dinheiro que ganham como outros vendedores. A rede de valor é interminável. Quando perguntaram a Ross o segredo de sua riqueza, ele respondeu:

- O que posso fazer por este país é criar empregos. Sou muito bom nisso, e Deus sabe que precisamos de novos empregos.*

erot, Ross, discurso no Clube Nacional de Imprensa, 6 de dezembro de 1990.

574

ANTHONY ROBBINS

Quanto maior o valor com que você contribui, mais vai ganhar, se assumir a posição de fazê-lo.

A lição é simples. Você não precisa ser um empresário para acrescentar mais valor. Mas o que você deve fazer todos os dias é expandir seu conhecimento, habilidade

e capacidade de dar mais. E por isso que a auto-educação é tão importante. Eu me tornei muito rico, ainda bem jovem, por um motivo: adquiri habilidades que podiam aumentar a qualidade de vida para quase todas as pessoas. Depois, imaginei um meio de partilhar essas informações e habilidades com um grande número de pessoas, num curto período. Prosperei em decorrência, não apenas em termos emocionais, mas também financeiros.

Se você quer ganhar mais dinheiro onde está hoje, um dos meios mais simples é perguntar a si mesmo: "Como posso valer mais para a empresa? Como posso ajudá-la a

fazer mais, em menos tempo? Como posso lhe acrescentar um tremendo valor? Há alguns meios pelos quais eu poderia ajudar a reduzir custos e aumentar a qualidade?

Que novo sistema eu poderia desenvolver? Que nova tecnologia eu poderia usar para que a empresa produza seus produtos e serviços com mais eficiência?" Se podemos

ajudar as pessoas a fazerem mais com menos, então estamos fortalecendo aos outros, e ficaremos economicamente fortalecidos também, se assumirmos a ` posição de fazê-lo.

Em nossos seminários de Destino Financeiro, os participantes pensam em meios de acrescentar mais valor, e com isso aumentar seus rendimentos. Pedimos que considerem

se dispõem de recursos que não têm usado. A pergunta básica que você deve fazer a si mes-;?:

mo é a seguinte: Como posso ajudar a envolver mais vidas? Como fazê-lo num nível mais profundo? Como posso melhorar a qualidade do produto ou serviço? É inevitável

que algumas pessoas respondam: "Não tenho como acrescentar mais valor; já estou trabalhando dezesseis horas por dia!".Lembre-se de que eu não sugeri que você trabalhasse

mais, nem mesmo que precisa trabalhar com mais `a

esperteza. O que estou lhe perguntando é outra coisa: Quais são os novos recursos que você pode usar para acrescentar mais valor aos' outros?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 575

A segurança financeira está a caminho. Você se sentirá muito seguro em breve.

Por exemplo, lembro de um fisioterapeuta que era um dos mais bem-sucedidos em sua área na região de San Diego, e queria saber como podia aumentar seus ganhos, se

já tinha uma agenda totalmente ocupada. Não podia receber mais do que uma pessoa por dia, e cobrava os preços mais altos. Ao começar a pensar em novas idéias, focalizando

como podia aproveitar os recursos de que dispunha para ajudar seus pacientes e outras pessoas, ele percebeu que se pudesse se ligar a alguém que possuísse uma unidade

de terapia física, e encaminhasse seus pacientes que precisassem de ajuda, poderia receber uma taxa por isso. Seus rendimentos são quase o dobro agora, e ele continua

a trabalhar o mesmo número de horas por dia. Tudo o que fez foi acrescentar mais valor tanto aos médicos quanto aos clientes. Como conhecia muito bem os médicos,

e eles compreendiam sua forma de terapia, houve uma coerência maior de tratamento, e ele se beneficiou financeiramente no processo.

Em Phoenix, Arizona, um dos melhores contatos de rádio é uma mulher, cuja estratégia primária é não apenas vender tempo de rádio, mas também procurar constantemente por oportunidades para

576

ANTHONY ROBBINS

ajudar as empresas locais a prosperarem. Por exemplo, no instante em que ela tem conhecimento de que um novo shopping center será construído, ela procura os compradores

de lojas em potencial, e os informa sobre a oportunidade de aumentar sua participação no mercado. Depois, procura o incorporador, e se apresenta como a representante

da emissora de rádio que trabalha com os comerciantes. O incorporador gostaria de ver uma lista de empresas em condições de entrar no shopping?

Várias coisas resultam dessa estratégia. Ela acrescenta valor além do tempo em rádio que as pessoas comprariam para promover suas empresas. Descobriu um meio de

lhes proporcionar muito mais do que qualquer outro contato de rádio, e por isso os anunciantes compram uma parcela considerável desse tempo de propaganda em rádio

com ela, se não mesmo o tempo todo. É uma motivação para que eles retribuam valor por valor. Não exige muito mais de seu tempo, mas a torna mais valiosa para os

clientes, e seus rendimentos refletem esse fato.

Mesmo que você trabalhe numa grande corporação, sempre pode acrescentar mais valor. Lembro de uma mulher que processava as faturas de um hospital para as empresas

de seguro de saúde. Era um processo lento. Sabendo que o serviço era vital para a economia do hospital, ela descobriu que podia ser muito mais eficiente e processar

as faturas quatro ou cinco vezes mais depressa do que antes. Perguntou aos superiores se aumentariam seu salário em cinquenta por cento se pudesse fazer o trabalho

de cinco pessoas. Eles concordaram, desde que ela fosse capaz de produzir resultados sistemáticos ao longo de um período determinado. Desde então, ela aumentou não

apenas sua eficiência no trabalho e seus rendimentos, mas também encontrou um novo senso de orgulho.

O segredo para aumentar seus rendimentos dentro da empresa é lembrar que você não pode aumentar a qualidade de seu trabalho em cinquenta por cento e esperar um aumento

correspondente de cinquenta por cento no trabalho: Uma empresa deve lucrar. A pergunta a fazer a si mesmo é a seguinte: "Como posso aumentar o valor do meu trabalho

dez ou quinze vezes?" Se fizer isso, na maioria dos casos não terá problemas em aumentar seus rendimentos.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 577

A ONDA DE DISTRIBUIÇÃO DO FUTURO

Um dos meios mais poderosos de acrescentar valor nos anos noventa e além é compreender que, na sociedade de hoje, a riqueza é criada pela distribuição. Os produtos

e serviços mudam constantemente, mas aqueles que imaginarem um meio de entregar alguma coisa de tremendo valor ao maior número possível de pessoas vão prosperar.

Esse foi o segredo do homem mais rico dos Estados Unidos, Sam Walton. Ele tornou-se rico pela criação de um sistema de distribuição. Ross Perot fez a mesma coisa

com a informação na EDS. Se você consegue imaginar como pegar uma coisa que já possui um grande valor e distribuí-la às pessoas, ou distribuir a um custo mais baixo,

então encontrou um meio de acrescentar valor. Acrescentar valor não é apenas criar produtos; é encontrar um meio de garantir que mais pessoas experimentem um aumento na qualidade de vida.

Mas se pensarmos bem a respeito, é claro que você e eu sabemos por que as pessoas não prosperam financeiramente. Isso mesmo, é porque têm convicções limitadoras.

Mais importante ainda, porém, é uma convicção básica de muitas pessoas: a de que podem ganhar alguma coisa a troco de nada. A maioria das pessoas, por exemplo, espera

que seus rendimentos cresçam de um ano para outro, quer tenham ou não aumentado sua contribuição para a empresa.

Os aumentos devem ser vinculados ao acréscimo do valor, e podemos com a maior facilidade aumentar nosso valor, através da expansão de nossos conhecimentos e repertório

de habilidades. Qual quer empresa que sempre concede aumentos sem que seus empregados encontrem meios de acrescentar mais valor é uma empresa que vai afundar cada

vez mais, até ficar em dificuldades econômicas ou se destruir. Se você pede um aumento, tem de encontrar um meio de acrescentar pelo menos dez vezes mais valor do

que deseja em troca.

As empresas devem também compreender, ao pensarem em investir em equipamentos, que os equipamentos só dão um retorno limitado. Como Paul Pilzer diz, mão-de-obra

é capital. Se alguém ganha cinquenta mil dólares por ano e pode gerar quinhentos mil em valor, por que não aproveitar essa pessoa e aumentar sua habilidade, capacidade,

talento, atitude e conhecimento, a fim de que possa acrescentar um milhão em valor? Um investimento de cinquenta mil dóla-

578

ANTHONY ROBBINS

res que proporciona um retorno de um milhão é um patrimônio dos 1 mais valiosos. Não há melhor investimento que as empresas possam fazer do que o desenvolvimento

de seus próprios empregados.

`A riqueza é o produto da capacidade de pensar do homem."

- AYN RAND

Durante anos, ajudei pessoas por toda parte a aumentarem a qualidade de suas vidas, pegando idéias que eram valiosas e distribuindo-as de uma maneira que as pessoas

podiam utilizar. Ao criar uma '?', tecnologia para a mudança e transmiti-la com o impacto apropriado, acabei prosperando. Mas minha prosperidade explodiu mesmo no

dia em que me perguntei: "Como posso alcançar mais pessoas do que antes? Como posso alcançar pessoas enquanto eu durmo?" 1 Em decorrência dessas perguntas fortalecedoras,

descobri um meio de expandir minha influência de um jeito que nunca considerara antes: pela oferta de minhas fitas de áudio através da televisão.

Isso aconteceu há dois anos. Desde então, já distribuimos mais de sete milhões de fitas de meu programa Poder Pessoal no mundo inteiro, partilhando idéias e informações que continuam a causar impacto às pessoas vinte e quatro horas por dia! Meus sócios na Cassette Productions calculam que, nos últimos vinte e quatro meses, a quantidade

de fita usada para transmitir minha mensagem é suficiente para contornar a Terra vinte vezes, na linha do equador! No processo, tive a alegria de saber que não apenas

melhoramos a qualidade de vida de todos os que compraram as nossas fitas, mas também proporcionamos cerca de 75 mil horas de trabalho para operários da indústria.

Isso não inclui todas as horas de trabalho dos vendedores.

Você já ouviu muitos exemplos de como o acréscimo de valor cria riqueza.

A fórmula é simples e poderosa. Pergunte a si mesmo: "Como posso acrescentar mais valor

a qualquer ambiente em que me encontre?" No ambiente do trabalho, pergunte: "Como ganhei ou poupei dinheiro para minha empresa nos últimos doze meses?" A

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 579

contribuição genuína torna a vida mais rica, e por isso não se limite a acrescentar valor apenas pelo ganho pessoal. Como pode acrescentar mais valor em sua casa,

igreja, escola, comunidade? Se pode encontrar um meio de acrescentar pelo menos dez vezes mais valor do que procura, você sempre será uma pessoa realizada. Imagine

como seria a vida se todos seguissem seu exemplo.

2. O segundo fundamento é manter sua riqueza. Depois que você conta com uma estratégia eficaz para acumular riqueza, para ganhar muito dinheiro, como manter a riqueza?

Ao contrário da opinião popular, não se pode manter a riqueza simplesmente por continuar a ganhar mais dinheiro. Todos já ouvimos falar de pessoas famosas que ganharam

fortunas e as perderam da noite para o dia: os atletas cujo talento lhes permitiu ganhar vultosas quantias, mas que criaram estilos de vida que esgotaram os recursos

no momento em que os rendimentos mudaram. Quando os rendimentos baixaram, eles tinham demandas tão grandes que acabaram perdendo tudo.

Só há um meio para manter sua riqueza, e é muito simples: gaste menos do que você ganha, e invista a diferença. Pode não ser um princípio dos mais atraentes, mas

é com certeza o único meio de garantir a riqueza a longo prazo. O que nunca deixa de me espantar, porém, é constatar que não importa o quanto as pessoas ganhem,

sempre parecem encontrar uma maneira de gastar tudo. O rendimento anual das pessoas que participam de nossos seminários de Destino Financeiro varia de trinta mil

dólares a dois milhões, com a média se situando em torno de cem mil dólares. Pessoas até do nível mais elevado com frequência estão "quebradas". Por quê? Porque

tomam todas as suas decisões financeiras baseadas no curto prazo, em vez do longo prazo. Não têm um plano definido de despesas, muito menos um plano de investimentos.

Estão a caminho das cataratas do Niágara.

O único meio possível de acumular riqueza é determinar uma porcentagem específica dos seus ganhos para investir todos os anos, como uma prioridade. Muitas pessoas

sabem disso; sempre ouvimos

R falar sobre as virtudes de poupar um mínimo de dez por cento e investir. Mas bem poucas pessoas fazem isso... e, o que é muito interessante, bem poucas pessoas

são ricas! A melhor maneira de garantir a manutenção de sua riqueza é tirar dez por cento de seus rendimentos e investir na hora em que recebe o dinheiro.

580

ANTHONY ROBBINS

A fim de manter a riqueza, você deve controlar seus gastos. Mas não faça um orçamento, crie um plano de gastos. O que acha disso como 'Vocabulário Transformacional'?

Um orçamento efetivo, na verdade, é

um plano de gastos. Significa para você - e para seu cônjuge, se é casado - decidirem que deseja gastar seu dinheiro com antecedência, antes de ser dominado pelo

impulso do momento. Muitas oportunidades surgem e se perdem pelo senso de urgência com que tomamos decisões de que mais tarde nos arrependemos. Posso garantir que

se o casal tem um plano definido para quanto precisa gastar todos os meses, em cada área da vida, pode evitar muitas discussões.

Infelizmente, a maioria dos americanos vive muito além de seus meios. Em 1980, os americanos deviam mais de 54 bilhões de dólares em cartões de crédito. Ao final

de 1988, o total mais que triplicara, passando para 172 bilhões de dólares! Trata-se de um sistema que garante o desastre financeiro. Seja inteligente: gaste menos

do que você ganha, e assim manterá sua riqueza.

Você pode perguntar: "Mas meus investimentos não me farão crescer?" Tem toda razão, mas terá também de lidar com a inflação. Você deve passar para o terceiro passo

de criar riqueza permanente.

3. O terceiro fundamento é aumentar sua riqueza. Como consegue isso? Acrescente outro fator simples, mas da maior importância, à equação que já expliquei. A fim

de se tornar rico, você deve gastar menos do que ganhar, investir a diferença, a reinvestir os lucros para um crescimento adicional.

A maioria das pessoas já ouviu falar do fato exponencial de capitalização de juros, mas poucas pessoas sabem do que se trata. A capitalização dos juros o deixa numa

posição em que o dinheiro tra balha para você. A maioria de nós trabalha durante a vida inteira para abastecer a máquina de nosso estilo de vida.

As pessoas que

obtêm o sucesso financeiro são as que separam uma determinada porcentagem de seu dinheiro, investem e continuam a reinvestir os lucros, até alcançarem uma fonte

de rendimentos que é bastante grande para atender a todas as "suas necessidades, sem precisar continuar a trabalhar. Chamamos a ess.,ç acúmulo de capital, que o

liberta da necessidade de trabalhar, de massa crítica. O ritmo em que você alcança sua independência financeira está na proporção direta de sua disposição de reinvestir

- e não gastar - os lucros dos in-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 581

vestimentos passados. Assim, a "prole" de seus dólares vai crescer e se multiplicar, até você adquirir uma sólida base econômica. Deixe-me oferecer um exemplo simples

e dramático da força ' = da capitalização de juros. Se você dobra um guardanapo de pano ($1/16$ centímetro de espessura), qual se tornará a espessura? Obviamente, $1/8$ centímetro. Dobre uma segunda vez, e a espessura P, passa para $1/4$. Na terceira vez, passa para $1/2$, e na quarta para 1 centímetro. Aqui está minha pergunta: Quantas vezes você precisaria dobrar esse guardanapo para sua espessura alcançar a lua? Aqui está uma pista: a lua está a 381.823 quilômetros de distância. Por mais espantoso que possa parecer, na quadragésima dobra você já teria ultrapassado a lua! Com cinquenta vezes, teoricamente, a espessura de seu guardanapo seria suficiente para ir e voltar à lua mais de mil vezes! É assim o poder da multiplicação. A maioria das pessoas não compreende que uma pequena quantia multiplicada através do tempo pode valer uma fortuna.

Você pode dizer: "Isso é maravilhoso. Eu adoraria começar a multiplicar meus investimentos dessa forma, mas como saber em que investir?"

Não há uma resposta simples para essa pergunta. Você deve primeiro decidir quais são seus objetivos financeiros. O que você quer calizar, e em que prazo? Qual é a sua tolerância de risco, isto é, a quantidade de risco que pode assumir? Sem uma noção clara de seus desejos, necessidades e preocupações potenciais, não dá para se saber com certeza em que investir. Muitas vezes, os investidores em potencial permitem que assessores financeiros os aconselhem, embora as pessoas não tenham uma idéia definida das verdadeiras necessidades de seus clientes.

A coisa mais importante que você fará em sua vida financeira é tomar a decisão de compreender os vários tipos de investimentos, e as são os riscos e retornos em potencial.

Os assessores responsáveis cuidarão para que todos os seus clientes compreendam os tipos e investimentos disponíveis, e farão questão que participem no desenvolvimento de seus planos financeiros. Sem um plano de investimentos definido, você acabará sofrendo um fracasso financeiro. Segundo Dick Fabian, editor de um informe financeiro,

"As evidências indicam que os investidores - os investidores em qualquer coisa

582

ANTHONY ROBBINS

- não ganham dinheiro ao longo de um período de dez anos. Há vários motivos para essa estatística trágica, inclusive:

- 1) Não fixar um objetivo;
- 2) Optar por investimentos de moda;
- 3) Confiar nas informações da imprensa financeira;
- 4) Aceitar às cegas conselhos de corretores ou assessores financeiros;
- 5) Cometer erros emocionais e assim por diante."

Felizmente, é bem fácil o acesso às respostas para suas perguntas financeiras. Podem ser encontradas em livros dos mestres, dos Peter Lynches aos Robert Prechters

e Warren Buffets, e há treinadores financeiros competentes, que podem ajudá-lo a desenvolver um plano para atender às suas necessidades financeiras pelo resto

da vida. Como as finanças desempenham um papel considerável na quantidade de dor ou prazer que você experimenta ao longo da vida, trate de usar como modelo os melhores

financistas. Se não o fizer, vai ter dor. Se o fizer, pode alcançar um nível de abundância final• cerca muito além do que jamais sonhou antes. Agora que você já começou a criar e expandir sua riqueza, está pronto para o quarto elemento fundamental do sucesso financeiro. 4. O quarto fundamento é proteger

sua riqueza. Muitas pessoas que têm riqueza são tão inseguras hoje, às vezes até mais, com uma abundância de dinheiro, quanto eram na época em que não tinham nenhum.

As pessoas costumam se sentir menos seguras quando pensam que têm mais a perder. Por quê? Porque sabem que a qualquer momento alguém pode processá-las, por razões

completamente injustas, e dizimar seu patrimônio.

Gostaria de saber como é ruim o clima atual nos Estados Unidos? Segundo um artigo publicado no London Financial Times, a 22 de junho de 1991, entre todas as ações

judiciais iniciadas no mundo inteiro em 1988 e 1989, cerca de 94 por cento foram só nos Estados Unidos. Há dezoito milhões de ações judiciais iniciadas a cada ano;

mais do que isso, estatísticas atualizadas da Associação dos Advogados Americanos indicam que se você vive na Califórnia,

'Fabian, Dick, How to Be Your Own Investment Counselor.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 583

e ganha mais de cinquenta mil dólares por ano, há quase uma chance em quatro de que será processado.

Pela perspectiva européia, parece que os americanos estão sempre procurando alguém para culpar quando algo sai errado, e isso é a origem dessa quantidade incrível

de ações judiciais. São palavras duras, mas é a verdade, infelizmente. Essa atitude não é encontrada em qualquer outro lugar do mundo, e está destruindo o país economicamente,

empatando nosso tempo, capital e energia em meios não-produtivos, um puro desperdício. Por exemplo, The Wall Street Journal noticiou há pouco tempo a história de

um homem que dirigia seu carro embriagado, tentou mexer na espingarda no banco ao seu lado, a arma disparou e matou-o. A viúva, em vez de reconhecer o estado de

embriaguez do marido, processou o fabricante da espingarda, pedindo uma indenização de quatro milhões de dólares, porque a arma não tinha sistema de segurança para

motoristas bêbados... e ganhou!

Saber que a riqueza que levaram anos para acumular pode ser reivindicada por pessoas que não têm o menor direito deixa muitos indivíduos nervosos, o que é compreensível.

Torna-os cautelosos para as responsabilidades dos negócios, e até causa um impacto no segmento das decisões de investimentos. Contudo, a boa notícia é que há recursos

legais para proteger seu patrimônio, desde que você não esteja envolvido no momento em nenhuma ação judicial. Essa filosofia de proteção do patrimônio não visa tentar

evitar as dívidas legítimas, mas apenas se proteger contra ataques frívolos. As pessoas com motivos desonestos só vão processá-lo por uma de duas razões: porque

querem partilhar uma parte de seu seguro, ou porque desejam se apossar de seu patrimônio. Se não há patrimônio disponível, é muito mais difícil contratar um advogado

baseado apenas um honorários ao se ganhar a causa. Se você agir com antecedência, pode proteger seu patrimônio, e as linhas mestras para isso são objetivas e concisas.

Em meu empenho em conhecer o mercado financeiro, comecei a estudar os John Templetons do mundo, e adquiri noções sobre a maneira como estruturaram suas finanças,

a fim de proteger o patrimônio de reivindicações ilegítimas. Como em qualquer situação na vida, é importante saber como os "figurões" estão agindo, e aproveitar

suas estratégias e procedimentos de avaliação. Passei dois anos estudando e compreendendo o melhor sistema de proteção do

584

patrimônio disponível nos Estados Unidos para a clientela médica de minha empresa Fortune Management. Um erro comum é o de que a proteção do patrimônio envolve mistério

e fraude. A realidade é a de que a honestidade é a melhor política. Se a proteção do patrimônio não é uma preocupação para você hoje, passará a ser assim que começar

a acumular sua riqueza. Basta saber que há muitas coisas que você pode fazer para promover mudanças nessa área.

5. O quinto fundamento é desfrutar sua riqueza. Muitas pessoas já passaram pelos quatro estágios iniciais. Descobriram como adquirir riqueza pelo acréscimo de valor

real. Descobriram como manter a riqueza pelo expediente de gastar menos do que se ganha. Dominaram a arte de investir, e estão experimentando os benefícios dos juros

capitalizados. E sabem agora como proteger seu patrimônio. Ainda assim, não são felizes; sentem-se vazias. O motivo é não terem compreendido que o dinheiro não é

um fim, é um meio. Você e eu sabemos que devemos encontrar um meio de partilhar seu impacto positivo com as pessoas de quem gostamos, ou o dinheiro não terá valor.

Quando você descobrir meios de contribuir proporcionais a seus rendimentos, vai experimentar uma das maiores alegrias da vida.

Posso lhe assegurar que, se não vincular um certo nível de prazer a criar valor e ganhar dinheiro, nunca conseguirá mantê-lo a longo prazo. A maioria das pessoas

espera até acumular uma certa quantidade de dinheiro antes de começar a se divertir. É um grande meio de ensinar o cérebro a vincular dor à criação de riqueza. Em

vez disso, trate de se recompensar emocionalmente ao longo do caminho. Precisa de vez em quando conceder a si mesmo uma "sorte grande" (como comentamos no Capítulo

6), presenteando-se com uma surpresa financeira, a fim de que o cérebro aprenda que ganhar dinheiro é uma coisa agradável e compensadora.

Lembre-se também de que a verdadeira riqueza é uma emoção: é um senso de abundância absoluta. Basta a nossa herança para nos tornar ricos. Temos o privilégio de

desfrutar grandes obras de arte que não pintamos, música que não compusemos e grandes instituições educacionais que não construímos. Sinta a riqueza dos parques

nacionais que lhe pertencem. Saiba que já é uma pessoa rica agora, e desfrute essa riqueza. Compreenda que tudo isso é uma parte de sua abundância, e esse sentimento

de gratidão lhe permitirá criar ainda mais.

ANTHONY ROBBINS

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

585

Quero lhe dizer uma coisa antes de encerrar: mudar suas convicções e assumir o controle de suas finanças pode ser uma experiência extraordinária de desenvolvimento pessoal.

"Caridade e força pessoal são os únicos investimentos."

- WALT WHITMAN

A Tarefa de Hoje:

1. Verifique suas convicções, veja se há alguma fora de alinhamento, e mude-a com o NAC.

2. Institua um processo para acrescentar mais valor ao lugar em que trabalha, em grande escala, quer seja ou não remunerado por isso. Acrescente dez vezes mais

valor do que atualmente, e prepare-se para os efeitos de suas ações.

3. Empenhe-se em poupar um mínimo de dez por cento, deduza a quantia correspondente de sua remuneração, e aplique em seu plano de investimentos.

4. Arrume bons treinadores. Podem ser os profissionais do Grupo de Destino Financeiro, ou seu "treinador" financeiro local, mas cuide para que a pessoa o ajude

a desenvolver um plano financeiro

:. detalhado, que você seja capaz de compreender. Leia alguns bons livros sobre finanças. Há muitos que podem lhe ensinar como tomar decisões de investimentos informadas e inteligentes.

5. Se está preocupado com a possibilidade de uma investida contra seu patrimônio, entre em ação para desenvolver um plano de provisão.

6. Crie pequenos presentes para si mesmo, a fim de iniciar o processo de vincular prazer ao sucesso financeiro. Por quem poderia fazer algo especial? O que pode

fazer por si mesmo como reforço por ter começado hoje?

Agora, você está pronto para que...

23

SEJA IMPECÁVEL: SEU CÓDIGO DE CONDUTA

QUINTO DIA

Seu Resultado: É possível ter grandes valores, ter todas as regras alinhadas para apoiá-lo, fazer a si mesmo as perguntas certas, e não viver de acordo com seus

valores no momento? Se está sendo honesto consigo mesmo, você sabe que a resposta é sim. Todos nós, em uma ou outra ocasião, deixamos que os eventos nos controlem,

em vez de controlarmos nossos estados ou decisões sobre o que esses eventos significam. Precisamos de um meio definido de garantir uma existência sistemática de

acordo com os valores que assumimos, e também um meio de medir se estamos ou não realizando esses valores numa base diária.

O JOVEM CONQUISTARA um tremendo sucesso aos vinte e sete anos de idade. Era muito-inteligente, culto e achava que tinha o mundo sob controle. Mas um dia percebeu

algo: não era feliz! Muitas pessoas o detestavam, considerando-o altivo e arrogante. E sentiu que não mais estava no comando do rumo de sua vida, muito menos de

seu supremo destino.

Decidiu assumir o controle de sua vida, fixando um padrão

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 587

mais alto para si mesmo, desenvolvendo uma estratégia para alcançar esse padrão, e criando um sistema para poder medir os resultados diariamente. Começou por selecionar

doze "virtudes" - doze estados que queria experimentar todos os dias - que a seu ver levariam sua vida no rumo que desejava. Pegou sua agenda e anotou os doze estados, fazendo ao lado quadrados para todos os dias do mês, pensando: "Cada vez que eu violar qualquer uma dessas virtudes, farei um pequeno ponto preto para esse valor

no dia específico. O objetivo é não ter pontos pretos na tabela. Saberei então que estou realmente vivendo de acordo com essas virtudes."

Ele ficou tão orgulhoso da idéia que mostrou a agenda e explicou o sistema a um amigo, que lhe disse:

- Isso é ótimo. Só acho que você deve acrescentar a humildade à sua lista de virtudes.

E Benjamin Franklin riu e acrescentou a 13ª virtude à sua lista. Lembro de ler essa história na autobiografia de Ben Franklin, num velho hotel em Milwaukee. Tinha

uma programação intensa na ocasião, com a perspectiva de comparecer a vários programas de entrevistas no rádio e televisão, uma noite de autógrafos, e ainda um jantar

para convidados. Na noite anterior a todos esses compromissos, tomei uma decisão: "Muito bem, você está aqui, então tire o melhor proveito possível. Pelo menos pode alimentar sua mente."

Tivera pouco tempo antes a idéia de valores e hierarquias, e criara o que julgava ser uma grande lista de valores para mim mesmo, pelos quais seria maravilhoso viver.

Mas, ao refletir sobre a lista de virtudes de Ben, disse a mim mesmo: "É verdade, você tem o amor como um valor, mas está sendo amoroso neste momento? A contribuição

é um de seus principais valores, mas está contribuindo neste momento?" E a resposta foi não. Tinha grandes valores, mas não media se de fato vivia de acordo com

eles, numa base cotidiana. Sabia que era uma pessoa amorosa, mas podia olhar para trás e perceber uma porção de momentos em que não fora amoroso!

Sentei e perguntei a mim mesmo: "Em que estados eu estaria se estivesse no melhor de mim? Que estados me empenharei em alcan-

588

ANTHONY ROBBINS

çar todos os dias, não importa o que aconteça?" Independente do ambiente, independente dos desafios ao redor, entrarei nesses estados pelo menos uma vez por dia!

Os estados que decidi assumir incluíam ser cordial, feliz, amoroso, expansivo, divertido, poderoso, generoso, audacioso, apaixonado e alegre. Alguns desses estados

combinavam com meus valores, outros não. Mas sabia que se realmente vivesse cada um desses estados todos os dias, estaria vivendo sempre de acordo com meus valores.

Como você pode imaginar, foi um processo dos mais excitantes!

No dia seguinte, ao comparecer aos programas de rádio e televisão, assumi deliberadamente esses estados. Fui feliz, amoroso, poderoso, divertido, e senti que tudo

o que disse e fiz representou uma contribuição, não apenas para os meus anfitriões, mas também para as pessoas que escutavam e assistiam. Depois, fui a um shopping

center para dar autógrafos num livro. Quando cheguei lá, o gerente me procurou com uma expressão aflita, e disse:

- Há um pequeno problema, Sr. Robbins... o anúncio de que estará aqui autografando livros só vai sair no jornal de amanhã! Se isso tivesse acontecido antes de eu ler sobre a lista de Ben Franklin, poderia reagir de uma maneira diferente. Mas com a minha nova lista em mente, pensei: "Assumi o compromisso de viver nesse estado, independente do que possa ocorrer. Que grande teste para constatar se estou mesmo vivendo de acordo com o meu código pessoal todos os dias!" Fui até a mesa em que autografaria os livros, olhei ao redor. Não havia ninguém ali; apenas umas poucas pessoas circulavam pelo shopping. Como poderia criar excitação onde parecia não haver nenhum?

A primeira coisa que aflorou em minha mente foi ousadia. Afinal, um dos estados em minha lista era ser audacioso. Peguei um exemplar do meu livro Poder sem limites, e comecei a lê-lo, fazendo todos os tipos de ruídos interessantes: "Oh! Ahn! Puxa, será que é verdade?"

Não demorou muito para que uma mulher de passagem fosse atraída por meu entusiasmo pelo que devia ser, com toda certeza, um grande livro. Ela parou para descobrir

o que eu lia. Discorri sobre

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 589

aquele livro incrível, mencionei algumas histórias e técnicas. Outra pessoa parou para ver do que se tratava, mais uma, mais outra. Cerca de vinte minutos depois,

entre 25 e 30 pessoas se agrupavam ao meu redor, para ouvir sobre o grande livro que eu descobrira. Eu disse então:

- E vocês querem saber o melhor? Acontece que sou um grande amigo do autor!

Os olhos da primeira mulher se iluminaram. - É mesmo?

Levantei o livro, e mostrei minha foto na quarta capa. - Parece familiar? Ela riu, assim como os outros. Sentei e comecei a autografar livros. Aquela tarde acabou se tornando um tremendo sucesso, e todos nos divertimos. Em vez de deixar

que os eventos controlassem minhas ações e percepções, optei conscientemente por viver pelo que agora chamo de meu Código de Conduta. Também experimentei um enorme senso de satisfação por saber que ao viver nesses estados - sendo quem realmente sou - estava atendendo de imediato a meus valores.

"Ponha convicção em seus atos." - RALPH WALDO EMERSON

Ben Franklin e eu não somos as únicas pessoas que possuem Códigos de Conduta. O que acha que são os Dez Mandamentos? Ou o Ê Jramento dos Escoteiros? Ou o Código

de Conduta do Militar Americano? E o Credo do Clube dos Otimistas?

Uma maneira de criar seu próprio código é analisar códigos de conduta que já existem...

590

ANTHONY ROBBINS

CREDO DO CLUBE DOS OTIMISTAS

Prometa a si mesmo...

Ser tão forte que nada poderá perturbar sua paz de espírito.

Falar de saúde, felicidade e prosperidade a cada pessoa que encontrar.

Fazer todos os seus amigos sentirem que há algo de valor neles.

Olhar para o lado bom de tudo, e fazer com que seu otimismo se torne realidade.

Pensar apenas no melhor, trabalhar apenas para o melhor, e esperar o melhor.

Ser tão entusiasmado pelo sucesso dos outros quanto é pelo seu. Esquecer os erros do passado, e se empenhar por maiores realizações no futuro.

Exibir uma expressão jovial em toda as ocasiões, e oferecer um sorriso a cada criatura viva que encontrar.

Dispensar tanto tempo à melhoria de si mesmo que não terá tempo para criticar os outros.

Ser grande demais para se preocupar, nobre demais para se irritar, forte demais para ter medo, e feliz demais para permitir a presença de problemas.

Quando John Wooden, o grande treinador de basquete da Universidade da Califórnia em Los Angeles, a UCLA, formou-se no primeiro grau, aos doze anos de idade, o pai

lhe deu um credo de sete pontos.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

591

John diz que esse credo foi uma das influência mais poderosas em toda a sua vida e carreira. É um credo pelo qual ele ainda vive todos os dias:

O Credo de Sete Pontos de John Wooden: "Dando o Melhor de Si"

1. Seja honesto com você mesmo.
2. Faça com que cada dia seja sua obra-prima.
3. Ajude os outros.
4. Absorva o máximo de bons livros.
5. Faça da amizade uma grande arte.
6. Construa um abrigo contra um dia de tempestade.
7. Ore por orientação, e agradeça por suas bênçãos todos os dias.

"Você pode pregar um sermão melhor com sua vida do que com os lábios."

- OLIVER GOLDSMITH

~A Tarefa de Hoje:

1. Faça uma lista dos estados que vai se empenhar por experimentar todos os dias, a fim de viver de acordo com seus mais altos princípios e valores. Cuide para que

a lista seja bastante longa para

=lhe proporcionar a riqueza e variedade que merece, mas também ;bastante curta para que possa ficar nesses estados todos os dias! A maioria das pessoas descobre

que entre sete e dez é o ideal. Que 'estados você gostaria de experimentar, numa base sistemática? Fe

Dinâmico? Afável? Ligado? Jovial? Agradecido? Apaixonado? ;Equilibrado? Aventureiro? Divertido? Audacioso? Generoso? Eleante? Alguns desses estados podem combinar

com os seus valores itraentes, e alguns podem ser coisas que você sente que o levará a viver de acordo com seus valores todos os dias.

592

ANTHONY ROBBINS

2. Depois de compilar sua lista, escreva uma frase ao lado de cada estado, descrevendo como saberá que está sendo assim-em outras palavras, suas regras para esse

estado. Por exemplo: "Estou jovial quando sorrio para as pessoas"; "Sou audacioso quando faço algo totalmente inesperado"; "Sou grato quando lembro todas as coisas boas que tenho na vida."

3. Assuma o compromisso consigo mesmo de experimentar de fato esses estados, pelo menos uma vez por dia. Você pode querer escrever seu Código de Conduta num pedaço

de papel, e guardá-lo na carteira, em sua mesa de trabalho, ou junto da cama. De vez em quando, no decorrer do dia, dê uma olhada na lista, e pergunte a si mesmo:

"Qual desses estados já experimentei hoje? Em quais ainda não estive, e como farei para alcançá-lo até o final do dia?"

Se você realmente se empenhar em seu Código de Conduta, imagine como vai se sentir maravilhoso! Não mais será controlado pelos eventos; saberá que, independente

do que possa acontecer ao redor, é capaz de manter o senso de si mesmo, e corresponder à visão que criou. Um tremendo orgulho deriva de se ater a um padrão superior,

e saber que a cada dia você é o único a determinar como vai se sentir, que só vai se comportar no mais alto nível.

Wayne Dyer partilhou recentemente de uma grande metáfora comigo, relatando como as pessoas atribuem a culpa pela maneira como se comportam às pressões que estão

sentindo. Disse ele:

- As pressões não criam um comportamento negativo. Pense em si mesmo como uma laranja. Se uma laranja é espremida, se toda essa pressão é aplicada do exterior, o

que acontece? O suco escorre, não é mesmo? Mas a única coisa que sai quando a pressão é aplicada é o que já está dentro da laranja.

Creio que é você quem decide o que tem dentro de si, ao se ater a padrão superior. Assim, quando a pressão for aplicada, será "o que há de melhor". Afinal, nem sempre

se pode contar com uma travessia tranqüila. Cabe a você viver por seu Código de Conduta, e se empenhar no princípio do CANI!, a fim de manter um rumo apropriado

em seu curso. Lembre-se: quem você é todos os dias - as pequenas ações também, não apenas as grandiosas - constrói seu caráter e forma sua identidade.

Uma das ações mais importantes que você pode fazer é aprender a...

24

CONTROLAR SEU TEMPO E SUA VIDA

SEXTO DIA

Seu Resultado: Aprenda a usar o tempo em seu proveito, em vez de permitir que domine seus níveis de satisfação e estresse.

S E ALGUMA VEZ VOCÊ já sofreu estresse - e quem não sofreu? - é bem provável que tenha sido porque sentiu que não dispunha de tempo suficiente para fazer tudo o

que queria, ao nível de qualidade por que se empenha. Pode sentir essa frustração, por exemplo, por estar focalizando exclusivamente as demandas do momento: as solicitações

do presente, os desafios do presente, os acontecimentos do presente. Nesse estado estressado e sobrecarregado, sua eficiência logo diminui. A solução é simples:

Assuma o controle do momento no tempo que está focalizando. Se o presente é estressante, então torne-se mais engenhoso ao lidar com os desafios, passando a focalizar

o futuro, com a conclusão ou solução das tarefas à sua frente. Esse novo foco mudará imediatamente, e lhe proporcionará os recursos de que precisa para inverter

a situação no presente.

O estresse é, com frequência, o resultado de se sentir "empacado" num momento específico do tempo. Um exemplo é quando a pessoa fica pensando no futuro de formas

enfraquecedoras. Você

594

pode ajudar essa pessoa ou a si mesmo, levando-a a refocalizar o que pode controlar no presente. Outras pessoas, ao serem chamadas para enfrentar um desafio, começam

a focalizar exclusivamente o passado e seus desempenhos deficientes. À medida que permanecem no passado, o estresse aumenta. Uma mudança para o presente ou a antecipação

de um futuro positivo podem alterar o estado emocional. Nossas emoções, portanto, sofrem o impacto poderoso do momento no tempo em que estamos operando.

Com bastante frequência, esquecemos que o tempo é uma projeção mental, e que nossa experiência do tempo é quase exclusivamente o resultado do foco mental. O

quanto representa um longo tempo, por exemplo? Tudo depende da situação, não é mesmo? Ficar parado numa fila por mais de dez minutos pode parecer uma eternidade,

enquanto uma hora fazendo amor passa muito depressa.

Nossas convicções também filtram a percepção do tempo. Para algumas pessoas, independente da situação, vinte minutos é uma vida inteira. Para outras, um longo tempo

é um século. Pode imaginar como essas pessoas andam diferente, falam diferente, encaram seus objetivos diferentes, e como podem se tornar estressadas se tentarem

lidar umas com as outras, enquanto operam em estruturas de referência completamente diferentes? É por isso que o controle do tempo é uma habilidade vital. A capacidade

de manipular a experiência do tempo é a capacidade de moldar a experiência de vida.

Para os exercícios de hoje, vamos analisar brevemente e aplicar os três conselhos sobre "ganhar tempo".

ANTHONY ROBBINS

Depois que você dominou a capacidade de mudar as estruturas do tempo pela mudança do foco, está pronto para passar à segunda grande habilidade no controle do tempo,

que é a capacidade de distorcer o tempo, a fim de que um minuto pareça uma hora, ou uma hora pareça um minuto. Já notou que, ao se absorver por completo numa coisa,

perde-se a noção do tempo? Por quê? Porque não mais focaliza o tempo. Faz poucas medições do tempo. Focaliza algo agradável, e por isso o tempo passa mais depressa.

Lembre-se de que

1. A CAPACIDADE DE DISTORCER O TEMPO

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR 595

você está no comando. Dirija seu foco, escolha conscientemente como medir o tempo. Se olhar a todo instante para o relógio, então o tempo parece se arrastar. Repito:

a experiência do tempo é controlada por seu foco. Como você define seu uso do tempo? Está gastando, desperdiçando, ou matando? Já se disse que "matar o tempo não

é assassinato, é suicídio".

II. UMA QUESTÃO DE IMPORTÂNCIA

A segunda - e talvez a mais crítica - distinção é a compreensão de como a urgência e a importância controlam suas decisões sobre o que fazer com seu tempo, e, portanto,

seu nível de realização pessoal. O que estou querendo dizer com isso? Deixe-me perguntar o seguinte: Você já trabalhou até não poder mais, e conseguiu realizar todas

as tarefas em sua lista "por fazer", mas ainda assim sentiu-se irrealizado ao final do dia? Isso acontece porque fez tudo o que era urgente, e exigia sua atenção no momento, mas não fez o que era importante - as coisas que fariam uma diferença a longo prazo. Por outro lado, já teve aqueles dias em que só fez umas poucas coisas, mas ao final sentiu que foi um dia realmente que fez diferença? Esses foram os dias em que você focalizou o que é importante, em vez do que exigia sua atenção com urgência.

A urgência parece controlar nossas vidas. O telefone toca, estamos fazendo alguma coisa importante, mas "temos" de atender. Afinal, não podemos perder alguma coisa?

Este é o exemplo clássico de manipular o que é urgente - ninguém quer perder uma interessante conversa com uma mensagem gravada! Por outro lado, compramos um livro

que sabemos que pode fazer uma diferença em nossas vidas, mas adiamos a leitura várias vezes, porque não conseguimos "espremê-la" nos intervalos entre abrir a correspondência, encher o tanque do carro e assistir ao noticiário da TV. A única maneira de dominar de fato seu tempo é organizar uma agenda diária que lhe permita passar a maior parte fazendo as coisas que são importantes, em vez de urgentes.

ypí

596

O meio mais poderoso que descobri para comprimir o tempo é aprender através da experiência de outras pessoas. Nunca poderemos realmente controlar o tempo enquanto

nossa estratégia primária para aprender e absorver o mundo se basear na experiência e erro. Mol. dar-se pelos que já obtiveram o sucesso pode lhe poupar anos de

dor. É por isso que sou um leitor voraz, e um estudioso fervoroso de gravações e seminários. Sempre considerei essas experiências como necessidades, não como acessórios,

e elas me proporcionaram a sabedoria de décadas de experiência e sucesso. Desafio-o a aprender com as experiências de outras pessoas com tanta frequência quanto

puder e a utilizar tudo o que aprender.

"Temos tempo suficiente, se o usarmos direito." - IOHANN WOLFGANG VON GOETHE

ANTHONY ROBBINS

111. POUPE ANOS

A Tarefa de Hoje:

1. Durante o dia de hoje, comece a explorar a mudança de estruturas de tempo. Sempre que sentir as pressões do presente, pare e pense sobre o futuro por meios fortalecedores.

Por exemplo, pense nos objetivos que o atraem, e se torne plenamente associado. Visualize a imagem, escute, absorva-se neles, observe como se sente. Ponha-se no

meio de uma lembrança apreciada: seu primeiro beijo, o nascimento de um filho, um momento especial com um amigo. Quanto mais desenvolver a capacidade de mudar num

instante as estruturas de tempo, maior será o nível de liberdade e o âmbito de emoções que poderá criar em si mesmo, de um momento para outro. Faça isso muitas vezes,

até saber que pode usar a mudança de foco para mudar seu estado de forma instantânea.

2. Aprenda a distorcer o tempo deliberadamente. Para alguma coisa que normalmente parece levar muito tempo para terminar,
DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 597

acrescente outro componente, que não apenas vai acelerar sua percepção do tempo, mas também lhe permitirá realizar duas coisas ao mesmo tempo. Por exemplo, quando

estou correndo, uso fones para escutar minha música predileta. Ou assisto ao noticiário da TV e dou telefonemas enquanto estou na minha StairMaster. Isso significa

que nunca terei uma desculpa para não me exercitar, para não fazer o que é importante: ou seja, posso me exercitar e responder às ligações.

3. Escreva uma lista de "a fazer" que determine prioridades de acordo com a importância, em vez da urgência. Em vez de escrever milhões de coisas a fazer, e se sentir

fracassado ao final do dia, foca lize o que é mais importante para você realizar. Se fizer isso, posso lhe garantir que encontrará um senso de satisfação e realização

que poucos experimentam.

E é claro que sempre devemos tirar um tempo para...

25

DESCANSAR E SE DIVERTIR; ATÉ MESMO DEUS TIROU UM DIA DE FOLGA!

SÉTIMO DIA

Seu Resultado: Alcance algum equilíbrio.

VOCÊ TRABALHOU com afinco, empenhou-se ao máximo. Tire um dia de folga para se divertir um pouco! Seja espontâneo, seja ousado, faça alguma coisa diferente. O que

criaria mais excitamento para você?

"O grande homem é aquele que não perde o coração de criança."

- MÊNCIO

1. Planeje alguma coisa divertida e a realize, do momento. O que quer que seja, divirta-se!

Amanhã, você estará pronto para explorar...

PARTE QUATRO

UMA LIÇÃO DE DESTINO

26

O SUPREMO DESAFIO: O QUE UMA PESSOA PODE FAZER

"Uma chama poderosa seguiu-se a uma pequena faísca."

- DANTE

ELE SABIA QUE TINHA de detê-los~ Com apenas oitocentos dólares no bolso, Sam LaBudde atravessou a fronteira para o México, foi para o cais dos pescadores em Ensenada,

e esperou por sua oportunidade. Carregando uma câmera de vídeo para fazer "filmes domésticos" da excursão, ele se apresentava como um ingênuo turista americano.

Ofereceu seus serviços como ajudante ou mecânico a cada comandante que atracava seu barco ali.

Foi contratado pelo Maria Luisa como tripulante temporário. Assim que o atuneiro panamenho se afastou da costa mexicana, LaBudde começou a filmar secretamente as

atividades da tripulação. Sabia que sua vida correria perigo se fosse descoberto.

Finalmente aconteceu: estavam cercados. Todo um cardume de golfinhos, conhecidos por muitos como a "gente da água", começou a saltar e chiar perto do Maria Luisa.

A natureza cordial dos golfinhos os levava a se aproximarem do barco; não podiam imaginar que também estavam sendo atraídos para a morte. Os pescadores seguiram

os golfinhos porque sabiam que o atum de barbatana amarela nada por baixo dessas joviais criaturas. Com todo sangüefrio, estenderam suas redes no caminho dos golfinhos, sem notar nem se importar com o que pudesse lhes acontecer.

604 ANTHONY ROBBINS

Ao longo de cinco horas, a câmara de LaBudde registrou o horror. Um depois de outro, os golfinhos se emaranharam nas redes, não conseguiam se desvencilhar, e afloravam à superfície em busca do oxigênio de que precisavam para se manterem vivos.

Em determinado momento, o comandante berrou: "Quantos na rede?"* Enquanto virava a câmara para registrar o massacre, LaBudde ouviu a resposta de um tripulante: "Cerca

de cinqüenta!" O comandante ordenou que a tripulação recolhesse as redes. Numerosos golfinhos espalhavam-se sem vida pelo convés escorregadio, e os tripulantes

os separavam do atum, pondo de lado aqueles corpos cinzentos. Ao final, os cadáveres desses esplêndidos animais foram jogados de volta ao mar, como sacos de lixo.

O filme de LaBudde era uma prova concreta do que outros vinham alegando há anos: que centenas de golfinhos eram regularmente mortos em um único dia de expedição

de pesca. As estimativas são de que mais de dez milhões de golfinhos foram mortos só nos últimos dez anos. Editado para um formato de onze minutos, o vídeo de LaBudde

surpreendeu os espectadores com a realidade angustiante do que estávamos fazendo com esses seres inteligentes e afetuosos, com os quais partilhamos o planeta. Um

a um, consumidores indignados dos Estados Unidos pararam de comprar atum, iniciando um boicote que aumentou de intensidade à medida que cresceu a atenção dos meios

de comunicação para o problema.

Apenas quatro anos depois que LaBudde registrou a tragédia em filme, o maior produtor mundial de atum em lata, Starkist, anunciou em 1991 que não mais usaria os

peixes capturados em redes de arrasto. Chicken of Sea e Bumblebee Seafoods seguiram o exemplo, divulgando declarações similares apenas poucas horas depois. Embora

a luta ainda não tenha terminado - -Cim.-Úrp.% estrangeiros ilegais ainda matam seis vezes mais golfinhos do que faziam os barcos americanos - o dia de LaBudde no

Maria Luisa serviu como um catalisador para uma grande reforma na indústria de atum dos Estados Unidos, salvando a vida de incontáveis golfinhos, e com toda certeza

ajudando a restaurar algum equilíbrio no ecossistema marinho.

*Reed, Susan e Lorenzo Benet, "A Filmmaker Crusades to Make the Seas Safe for Dolphins", revista People, 6 de agosto de 1990.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 605

"Cada homem é uma impossibilidade até nascer." - RALPH WALDO EMERSON

Muitas pessoas se sentem impotentes e insignificantes quando se trata de questões sociais e acontecimentos internacionais, pensando que mesmo que façam tudo direito

em suas vidas pessoais, ainda assim ficariam à mercê das ações de outros. Sentem-se assediadas pela proliferação da guerra entre gangues de ruas e o crime violento,

perplexas com os enormes déficits governamentais e a crise das associações de poupança e empréstimo, entristecidas com o desabrigo e o analfabetismo, e angustiadas com o aquecimento global e a inexorável extinção das outras espécies que também têm este planeta como lar. Tais pessoas caem no estado mental de pensar: "Mesmo que eu conduza em ordem a minha própria vida e a da fanulia, de que adiantaria? Algum maluco numa posição de poder sempre pode apertar e explodir o mundo!" Esse tipo de sistema de convicção cria o sentimento de perder o controle, e de impotência para promover mudança em qualquer nível significativo, o que leva ao desamparo adquirido, resumido numa frase: "Para que sequer tentar?" Nada pode ser pior para a capacidade de ação de uma pessoa do que o desamparo adquirido, é o obstáculo primário que nos impede de mudar nossas vidas, ou de entrar em ação para ajudar outras pessoas a mudarem as suas. Se você chegou a este ponto do livro, já sabe, com toda certeza, qual é a minha mensagem fundamental: você tem o poder neste momento de controlar como pensa, como sente e o que faz. Talvez pela primeira vez, tem condições de assumir o controle do Sistema Central, que o guiou inconscientemente até agora. Com as estratégias e distinções que adquiriu pela leitura e exercícios indicados neste livro, você já despertou para a convicção de que é realmente o dono de seu destino. Juntos, descobrimos o poder gigantesco que molda o destino - e decisão - e que nossas decisões sobre o que focalizamos, o que as coisas significam, e o que fazer são as decisões que determinarão a qualidade de nosso presente e futuro.

606

ANTHONY ROBBINS

Agora chegou o momento de tratar do poder das decisões coletivas para moldarem o destino da comunidade, país e mundo. A qualidade de vida das futuras gerações será determinada pelas decisões coletivas que tomamos hoje sobre a maneira de lidar com desafios atuais, com o disseminado abuso de drogas, o desequilíbrio do comércio internacional, a ineficiência do ensino público e as deficiências do sistema penitenciário. Ao nos fixarmos em tudo que não está funcionando, limitamos o foco aos efeitos, e negligenciamos as causas dos problemas. Deixamos de reconhecer que são as pequenas decisões que você e eu tomamos todos os dias que criam nossos destinos. Lembre-se de que todas as decisões são seguidas pelas consequências. Se tomamos decisões inconscientemente - isto é, permitimos que outras pessoas ou outros fatores no ambiente pensem por nós - e agimos sem pelo menos prever os efeitos potenciais, então podemos estar perpetuando, contra a nossa vontade, os problemas que tememos. Ao tentar evitar a dor a curto prazo, muitas vezes acabamos tomando decisões que criam dor a longo prazo; e quando descemos pelo rio, dizemos a nós mesmos que os problemas são permanentes e inalteráveis, que são inerentes ao território.

É bem provável que a falsa convicção mais difusa acalentada pela maioria das pessoas seja a falácia de que só um ato sobre-humano teria o poder de provocar uma reviravolta em nossos problemas. Nada pode estar mais longe da verdade. A vida é cumulativa. Os resultados que experimentamos em nossas vidas, quaisquer que sejam, são a acumulação de um punhado de pequenas decisões que tomamos como indivíduos, como uma família, como uma comunidade, como uma sociedade, e como uma espécie. O sucesso ou fracasso de nossas vidas não é geralmente o resultado de um evento cataclísmico ou de uma decisão momentosa, embora às vezes possa parecer assim. Em vez disso, o sucesso ou fracasso é determinado pelas decisões que tomamos e as ações que efetuamos dia a dia. Da mesma forma, portanto, são as decisões e ações diárias de cada um de nós, assumindo a responsabilidade num nível individual, que farão de fato a diferença em questões como a capacidade de cuidar de nossos deficientes, e se podemos aprender a viver em harmonia com o meio ambiente. A fim de promover mudanças amplas e profundas, tanto no destino individual quanto no coletivo, é necessário nos empenharmos

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 607

numa melhoria constante e incessante, na disciplina do CALAI! Só assim poderemos fazer uma diferença que vai durar longo prazo.

A SUPREMA SOLUÇÃO

Em sua opinião, qual é o único elemento comum em todos os problemas com que nos defrontamos hoje, como nação e como mundo? Da crescente quantidade de pessoas sem-teto

aos índices de criminalidade cada vez mais elevados, gigantescos déficits orçamentários e lento estrangulamento do ecossistema, a resposta é que cada um desses problemas

foi causado ou desencadeado pelo comportamento humano. Portanto, a solução para cada um desses problemas é mudar nosso comportamento. (Isso exige a mudança da maneira

como avaliamos ou tomamos decisões, o tema tratado neste livro.) Não temos um problema de abuso de drogas; temos um problema de comportamento.

A gravidez adolescente

não é o resultado de um vírus. É a consequência de um comportamento específico. A guerra de gangues é um problema de comportamento. Até mesmo a guerra nuclear é,

em última análise, um problema de comportamento! Nossas decisões construíram as bombas, e nossas decisões vão eliminá-las. Todos esses problemas são o resultado

de ações que as pessoas optaram por efetuar.

Por exemplo, quando alguém se torna membro de uma gangue, essa decisão isolada acarreta toda uma série de comportamentos e problemas. Com a nova identidade da gangue,

ele vai seguir um código de comportamento específico, que atribui um valor maior a coisas como lealdade ao grupo, e daí decorre todo um sistema de regras e comportamentos

característicos. Um exemplo global dos efeitos a longo prazo de nossas decisões é a escassez de alimentos, com fome crônica, que ceifam tantas vidas ao redor do

mundo. A Organização Mundial de Saúde demonstrou que é possível alimentar todos os homens, mulheres e crianças no planeta; apesar disso, a cada dia quarenta mil

crianças morrem de fome.* Por quê? É

"Instituto para Alimentação e Política de Desenvolvimento. Ver John Robbins, Diet for a New America, Walpole, New Hampshire: Stillpoint Publishing, © 1987, p. 352.

608

ANTHONY ROBBINS

evidente que dispomos dos recursos, mas algo saiu terrivelmente errado, não apenas com a maneira como os alimentos são distribuídos, mas também com o modo pelo qual usamos os recursos.

O que há de interessante em tudo isso? A boa notícia é que a partir do momento em que compreendemos que a raiz de todos os problemas é o comportamento (e o processo

de tomada de decisão que usamos para iniciá-lo), então sabemos que nós somos os únicos que podemos mudá-lo! Como você aprendeu neste livro, a única coisa sobre a

qual temos controle absoluto é o nosso mundo interior - nós decidimos o que as coisas significam, e o que fazer em relação a elas - e em decorrência de nossas decisões

efetuamos ações que têm um impacto sobre o ambiente exterior. Há ações que cada um e todos nós podemos realizar em casa, no trabalho e na comunidade para desencadear

uma corrente de conseqüências positivas específicas. Com nossas ações, comunicamos nossas convicções e valores mais profundos, e através da influência global dos

meios de comunicação de massa, até mesmo as ações mais simples têm o poder de influenciar e acionar pessoas de todas as nações.

Embora isso pareça animador para a raça humana, você pode perguntar: "Em que uma única pessoa pode fazer uma diferença real no mundo?" Praticamente em qualquer coisa!

O único limite para o seu impacto é sua imaginação e empenho. A história do mundo é simplesmente a crônica do que aconteceu por causa dos feitos de um pequeno número

de pessoas comuns, que possuíam extraordinários níveis de empenho em fazer uma diferença. Esses indivíduos fizeram pequenas coisas extraordinariamente bem. Decidiram

que algo devia mudar, que eles deviam assumir a condução da mudança, e que podiam fazê-lo - e depois invocaram a coragem de persistir até encontrarem um meio de

realizar o que desejavam. Esses são os indivíduos a que chamamos de heróis.

Creio que você e eu - e todas as pessoas que conhecemos - possuímos a capacidade inata de sermos heróicos, de darmos passos ousados, corajosos e nobres para tornar

a vida melhor para os outros, mesmo quando parece ser, a curto prazo, à nossa custa. A capacidade de fazer a coisa certa, de ousar assumir uma posição e fazer uma

diferença, existe dentro de você neste momento. A questão é a seguinte: Quando chegar o momento, você vai se lembrar que é um herói, e reagir com altruísmo em apoio

dos que precisam?

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

609

"Foi involuntário; eles afundaram meu barco."

- JOHN F. KENNEDY, quando lhe perguntaram como se tornara um herói

Muitas pessoas querem evitar qualquer insinuação de problema ou desafio, mas superar as dificuldades é a provação que forma o caráter. Há quem não descubra sua natureza

heróica até surgir uma grande dificuldade ou uma situação que ameça a vida, e precisam se elevar à altura da ocasião, porque não há outra opção. Na próxima vez

em que se descobrir numa posição angustiante, decida fazer uma diferença nessa situação e efetue uma ação, por menor que possa parecer no momento.

Quem sabe que

consequências vai desencadear? Identifique-se como um herói, para que possa agir como tal.

Muitos pensam em Madre Teresa, e presumem que ela nasceu para o heroísmo. Alegam que ela foi uma mulher excepcionalmente espiritual e que sempre foi diferente por

seu empenho e contribuição altruísta aos pobres. Embora seja verdade que se trata de uma mulher de extraordinária coragem e compaixão, também é verdade que Madre

Teresa teve momentos cruciais, que definiram seu papel como uma das pessoas de maior contribuição em nosso tempo. Contudo, Madre Teresa não começou ajudando os pobres.

Na verdade, durante mais de vinte anos, ela ensinou as crianças mais ricas de Calcutá, Índia. Todos os dias passava pelos cortiços miseráveis que cercavam o bairro

próspero em que trabalhava, jamais se arriscando além de sua pequena esfera de influência.

Uma noite, ao caminhar pela rua, ouviu uma mulher gritando por socorro. Foi no momento em que essa mulher agonizante caiu em seus braços que a vida de Madre Teresa

mudou para sempre.

Constatando a gravidade do estado da mulher, Madre Teresa levou-a para um hospital, onde lhe disseram que sentasse e esperasse. Sabia que a mulher morreria se não

recebesse cuidados imediatos, e por isso levou-a a outro hospital. E outra vez mandaram que esperasse; a casta social da mulher tornava-a menos importante do que

as outras pessoas sendo atendidas. Ao final, em desespero, Madre

610

ANTHONY ROBBINS

Teresa levou a mulher para casa. Tarde da noite, ela morreu, no conforto dos braços afetuosos de Madre Teresa.

O "momento de definição" de Madre Teresa surgira: o momento em que ela decidiu que aquilo nunca mais tornaria a acontecer com ninguém ao seu alcance. Desse momento

em diante, ela decidiu que devotaria sua vida a atenuar a dor dos que sofriam ao seu redor; e quer vivessem ou morressem, seria com dignidade. Pessoalmente, faria

tudo ao seu alcance para que as pessoas fossem tratadas melhor do que em qualquer outra ocasião de suas vidas, com amor e respeito que todos merecem.

"Deixe a palavra partir deste tempo e lugar, para amigos e inimigos, anunciando que a tocha foi entregue a uma nova geração de americanos, nascidos neste século,

temperados pela guerra, disciplinados por uma paz dura e amarga, orgulhosos de nossa herança antiga, e relutantes em testemunhar ou permitir a lenta degradação dos

direitos humanos pelos quais esta nação sempre se empenhou, e com os quais continuamos comprometidos hoje, em nosso país e no resto do mundo.

Que toda nação saiba,

quer nos deseje bem ou mal, que pagaremos qualquer preço, arcaremos com qualquer ônus, enfrentaremos qualquer dificuldade, apoiaremos qualquer amigo, e nos oporemos

a qualquer inimigo, afim de garantir a sobrevivência e o sucesso da liberdade."

- JOHN E KENNEDY

Muitas pessoas parecem se abster hoje da própria idéia de assumirem seu heroísmo, talvez evitando a responsabilidade que acham que isso

DESPERTE o GIGANTE INTERIOR 611

acarretaria. Além do mais, tais aspirações não são egocêntricas? E não é verdade que tudo não passa de falso heroísmo? Afinal, ninguém é perfeito. Vivemos hoje numa

sociedade em que não apenas ignoramos os heróis em potencial, mas também denegrimos aqueles com quem contamos. Com um mórbido fascínio, esmiuçamos suas vidas particulares,

procuramos por falhas em suas armaduras, e acabamos por encontrá-las... ou as inventamos. Em cada campanha eleitoral, as pessoas se queixam da qualidade dos candidatos,

mas procuram sistematicamente as menores indiscrições no comportamento passado de um candidato, a ponto de até focalizar o fato de que um candidato em potencial

ao cargo de ministro do Supremo Tribunal Federal fumou um cigarro de maconha há várias décadas!

Se submetêssemos os heróis de nosso passado aos mesmos critérios implacáveis pelos quais julgamos os heróis atuais, não teríamos nenhum herói! Os Kennedys e os Kings

teriam dificuldades em resistir à mentalidade sensacionalista de hoje. Parece que temos tanto medo de nos decepcionar que procuramos encontrar alguma coisa errada

desde o início - só para não ficarmos desapontados mais tarde. Enquanto partirmos do princípio de que todos os heróis têm pés de barro, é claro que devemos então

acreditar que há algo errado com todos nós, que ninguém possui o que é preciso para ser um herói, nem é "bastante bom".

Como eu defino um herói? Um herói é uma pessoa que contribui corajosamente nas circunstâncias mais árduas, um herói é uma pessoa que age com altruísmo, e que exige

mais de si mesma do que os outros esperariam; um herói é alguém que desafia a adversidade e faz o que acredita ser certo, apesar do medo. Um herói projeta-se além

do "bom senso" dos defensores do status quo. Um herói é alguém que tem como objetivo contribuir, alguém que está disposto a dar um exemplo, alguém que vive pela

verdade de suas convicções. Um herói desenvolve estratégias para assegurar seu resultado, e persiste até que tudo se torna uma realidade, mudando sua atitude conforme

o necessário, e compreendendo a importância das pequenas ações sistemáticas. Um herói não é alguém que seja "perfeito",

! porque nenhum de nós é perfeito. Todos cometemos erros, mas isso não invalida as contribuições que fazemos ao longo de nossas vidas. Perfeição não é heroísmo, humanidade é.

612 ANTHONY ROBBINS

O DESAFIO DOS DESABRIGADOS

Sabendo que dentro de cada um de nós existe a centelha do heroísmo esperando para ser acionada, como podemos enfrentar um problema social gigantesco como a terrível

população de desabrigados dos Estados Unidos? O primeiro fundamento para mudarmos essa situação é defendermos um padrão mais elevado. Devemos decidir que, como o

país mais rico do mundo, não estamos mais dispostos a aceitarmos ter tantos homens, mulheres e crianças jogados nas ruas, como um refugio humano.

Qual a porcentagem de desabrigados em nossa população? No momento em que escrevo, ainda não foram completamente tabulados os resultados do censo de 1990 sobre os

desabrigados. Na verdade, pela própria natureza da situação - as pessoas desabrigadas não têm endereço - é difícil obter dados exatos. As estatísticas mais citadas

estimam que há pelo menos três milhões de cidadãos americanos sem teto; ou seja, um em cada cem americanos vive nas ruas ou em abrigos para indigentes.*

O segundo fundamento para tratar desse problema é mudar nossas convicções. Devemos parar de acreditar que se trata de um mal permanente afligindo o país, e que nenhuma

pessoa tem condições de realizar qualquer coisa que possa fazer uma diferença. A maneira de se libertar da impotência adquirida é adotar a convicção de que, como

um indivíduo, você pode fazer uma diferença, e que na verdade todos os grandes movimentos de reforma foram promovidos por indivíduos empenhados.

Outra convicção que devemos mudar é a de que os desabrigados se encontram em sua atual situação porque são "mentalmente perturbados". As estatísticas também não

podem ser precisas sob esse aspecto, mas calcula-se que entre 16 e 22 por cento dos desabrigados sofrem alguma forma de doença mental.** A fim de ajudar de fato

essas pessoas, devemos superar nossos estereótipos mentais. Gene

*Snyder, Mitch e Mary Ellen Hombs, "Homelessness Is Serious", David L. Bender, ed., The Homeless: Opposing Viewpoints, Greenhaven Press, © 1990.

**idem.

Este livro foi digitalizado por Raimundo do Vale Lucas, com a intenção de dar aos cegos a oportunidade de apreciarem mais uma manifestação do pensamento humano..

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

613

ralizar sobre os desabrigados não nos fortalece a ajudá-los, e não resta a menor dúvida de que muitos podem ser ajudados.

O que causa a existência de desabrigados, em primeiro lugar? Além da doença mental já mencionada, outros motivos comumente citados incluem o custo cada vez mais

alto da habitação, somado à redução dos salários, o abuso de drogas e álcool, e o colapso da tradicional família americana. A verdade é que todos esses motivos são

legítimos. Contudo, por trás de todos, vamos encontrar sistemas de convicções. Afinal, há muitas pessoas que também sobreviveram à devastação do abuso de drogas

e álcool, que perderam suas casas ou não conseguem ganhar o suficiente para pagar um aluguel, e que nunca experimentaram uma vida familiar estável - e apesar disso

essas pessoas nunca se tornaram desabrigadas.

Qual é a diferença? Tudo se reduz a convicções, valores e identidade básicos de cada indivíduo. Muitas pessoas que vivem nas ruas podem se considerar como "desabrigadas";

mas outras podem se ver como estando "temporariamente sem um lar". Assim, procuram soluções, e encontrarão um meio de voltarem ao estilo de vida tradicional. Para se criar uma mudança a longo prazo no indivíduo desabrigado, deve haver uma mudança de identidade. É a única forma de se produzir uma mudança consistente em seu comportamento.

Desde 1984, tenho trabalhado com organizações de desabrigados no South Bronx, Brooklyn, Havaí e San Diego, ajudando pessoas a promoverem a transformação de "desabrigado"

para "contribuinte social". A cada ano, em meus programas de Confirmação e Controle da Vida, os participantes passam uma noite com vários desabrigados, para propiciar

a mudança e ajudá-los a dar uma virada em suas vidas. Os resultados dessas interações de uma hora são às vezes espantosos.

Um exemplo extraordinário é o de um jovem chamado T J. Nós o conhecemos há dois anos, quando o encontramos na rua, e o convidamos para jantar conosco, se partilhasse

um pouco da história de sua vida. Na ocasião, diz ele, estava "alto como uma pipa". Vivia nas ruas há mais de dez anos, viciado em cocaína, metadona e anfetaminas.

Depois de passarem apenas uma hora com ele, os participantes do seminário foram capazes de ajudá-lo a fazer grandes mudanças em suas convicções e a desenvolver estratégias

para sustentar sua nova identidade.

614

ANTHONY ROBBINS

Hoje, T J. não apenas saiu das ruas e se livrou das drogas, mas também dá sua contribuição à sociedade - é um bombeiro no Texas. Mais do que isso: nos últimos dois

anos, ele voltou ao nosso programa, a fim de nos ajudar a recrutar outros na mesma situação em que ele se encontrava há tão pouco tempo.

Entrevistando desabrigados, descobri que muitos são iguais a T. J. Têm problemas de drogas ou álcool, ou perderam suas casas e não sabem como enfrentar a situação.

A maioria de seus desafios não é diferente do que muita gente enfrenta. Possuem neuroassociações que os limitam; possuem valores que previnem a mudança; algumas

de suas regras os impedem de progredir; suas identidades os vinculam a circunstâncias limitadoras. Como a liberdade tende a ser um dos seus valores mais altos, sentem-se

felizes, apesar da insatisfação com o ambiente físico. Afinal, não precisam obedecer às regras da sociedade, e evitam as pressões que associam a essas regras. Além

disso, desenvolveram toda uma comunidade de amigos, e muitas vezes se consideram "fortes", porque sobrevivem pela astúcia. Também acham que esse tipo de vida fortalece

o caráter. Conheço até pessoas que já foram desabrigadas, e agora têm suas casas, mas continuam a passar algum tempo em abrigos para indigentes, porque ainda se

identificam por completo com a personalidade desabrigada.

Através da amizade e interesse pessoal, você e eu podemos ser a ponte entre a dura realidade do desabrigo e o desafio de responsabilidade exigido pela integração

na sociedade. Todos agimos com base no que achamos irresistível. O que aconteceria se você cultivasse a amizade com um desabrigado, e lhe oferecesse algumas novas

experiências de referência, como uma visita a um spa ou a um teatro? Novas referências proporcionam a estrutura para novas convicções e novas identidades. Lembre-se

de que pequenos esforços podem fazer uma grande diferença.

OS DESAFIOS DO SISTEMA PENITENCIÁRIO

Temos desafios igualmente aflitivos nas prisões americanas. Não é preciso ser um gênio para perceber que nosso atual sistema carcerário é ineficaz, com um índice

de reincidência de 82 por cento. Entre todos

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

615

os presos federais e estaduais em 1986, sessenta por cento haviam passado duas vezes ou mais por prisões, quarenta e cinco por cento três vezes ou mais, vinte por

cento seis vezes ou mais.*

Nos últimos cinco anos a população penitenciária americana aumentou a um ponto considerável, criando as tensões decorrentes do excesso de presos. Viver num ambiente

em que deve pagar a al guém só para não ser fisicamente agredido ou não sofrer abusos sexuais, em que deve roubar ou aderir a uma gangue para sobreviver, não melhora

a visão de ninguém sobre sua posição no mundo. Os presos são compelidos a manterem sua identidade criminosa para sobreviverem na sociedade da prisão, em que se adquire

reconhecimento e prestígio por um conjunto de regras brutais. Como compartilhou comigo um ex-condenado:

- Assim que fui solto, comecei a pensar em voltar. Tinha respeito na prisão. Contava com caras que matariam por mim. Lá fora, era apenas um ex-condenado imprestável.

Enviados para um mundo em que não conhecem ninguém, pensando que não têm como controlar seu ambiente, esses homens e mulheres costumam fazer coisas - consciente

ou inconscientemente - para garantir seu retorno ao "lar".

Esse ciclo de criminalidade pode ser interrompido? Claro que pode -se houver bastante dor vinculada à permanência na prisão, e bastante prazer associado a estar

fora. Se pudéssemos treinar as pessoas de maneira eficaz, a combinação desses fatores seria espantosa. Entrevistei recentemente um homem que acabara de sair da prisão,

depois de uma pena de oito anos por tentativa de homicídio. Quando lhe perguntei se atiraria outra vez em alguém, ele sorriu e respondeu:

- Sem a menor hesitação... se alguém tentasse tirar minhas drogas.

-- Não quer evitar o retorno à prisão?

- Claro que não! A prisão não é tão ruim assim. Ali, eu não precisava me preocupar com a próxima refeição. E podia assistir à televisão. Tinha tudo sob controle;

sabia como lidar com os outros caras, e por isso não tinha com que me preocupar.

*Wright, John W, ed., The Universal Almanac, Andrews and McMeel, 0 1989.

616

ANTHONY ROBBINS

A prisão não é um dissuasor para o seu comportamento sociopático. Ele simplesmente não associa dor ao encarceramento.X Compare isso com as experiências de Frank

Abagnale, autor do livro Catch Me If You Can. Ele é famoso no mundo inteiro por seus golpes como "o grande impostor". Viaja por toda parte, apresentando-se como

piloto da Pan Am, administrador de hospital, assessor do procurador-geral da Louisiana, entre outros disfarces, e dando golpes de milhões de dólares. Hoje, Frank

é um dos mais destacados especialistas americanos em sistemas de segurança bancária, um homem que contribui para a comunidade.

O que provocou a mudança? A dor. Em consequência de um de seus golpes, ele foi preso e encarcerado numa prisão francesa. Ninguém o ameaçou com abusos físicos ou sexuais, mas a dor foi muito intensa. Em primeiro lugar, ele cumpriu toda a sentença numa cela escura, totalmente isolado de qualquer contato com o mundo exterior:

nada de televisão, jornais, rádio, conversas com outros presos ou guardas. Segundo, nunca lhe disseram quando seria solto. Não tinha a menor idéia se ficaria ali

por sessenta dias ou sessenta anos.

A dor de não saber - o senso de incerteza - era a forma mais severa de punição imaginável, e Frank vinculou tanta dor a esse "inferno na terra" que jurou que nunca

mais voltaria. E quer saber de uma coisa? Ele não é o único assim. Não é de surpreender que as prisões francesas tenham um índice de reincidência de um por cento,

e gastam cerca de duzentos dólares por ano com cada preso (uma cifra ainda mais espantosa quando se considera que os americanos despendem em torno de trinta mil

dólares por ano com seus prisioneiros, e perpetuam um índice de reincidência de 82 por cento!).

Estou sugerindo que copiemos o sistema penitenciário francês? Não. Só estou dizendo que o atual sistema americano obviamente não funciona, e já é tempo de experimentar

outra coisa. Devemos propor cionar a nossos presos um ambiente em que não tenham de se preocupar constantemente com a possibilidade de serem espancados ou atacados

pelos companheiros de cela, mas ao mesmo tempo não podemos converter a prisão no lar que nunca tiveram. Estou sugerindo que as condições da prisão devem se indesejáveis,

desconfortáveis, e que durante a pena se deve mostrar às pessoas meios de fazer com que o mundo exterior seja uma experiência que possam controlar, uma experiência

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

617

de prazer e possibilidades, a fim de que se tornem algo que desejem, em vez de temerem, ao serem libertadas. Devem vincular dor à permanência na prisão, e prazer

à mudança. De outra forma, o comportamento que os levou à prisão nunca será modificado a longo prazo.

Acima de tudo, um preso deve saber que alguém se importa com ele, e se empenha em lhe oferecer estratégias que guiarão sua vida por um novo rumo. Nem todos os presos

estão prontos para a mudança, mas os que se encontram preparados merecem todo o nosso apoio.

"Enquanto existir uma classe inferior, estou nela; enquanto existir um elemento criminoso, pertenço a ele, enquanto houver uma alma na prisão, eu não serei livre."

- EUGENE VICTOR DEBS

O que você pode fazer? Uma ação simples, mas profunda, seria assumir o compromisso de uma vez por mês visitar um preso que tenha sinceramente decidido mudar a qualidade

de sua vida. Torne-se um amigo afetuoso, pronto a ajudá-lo, e mostre-lhe as opções disponíveis. Nunca esquecerei o relacionamento que desenvolvi ao me apresentar

como voluntário para visitar um homem na prisão de Chino (Califórnia). Através de minha ajuda e estímulo, ele começou a correr oito quilômetros por dia, a ler livros

inspiradores e instrutivos, e iniciou a transição de "preso" para "pessoa de valor". Quando foi solto, dois anos depois, o senso de ligação e contribuição que partilhamos

foi uma das experiências mais satisfatórias de minha vida.

O DESAFIO DA VIOLÊNCIA DAS GANGUES

Embora o crime adulto seja um problema de grandes proporções, precisamos tratar também dos meios para conter o fluxo da juventude para o sistema reformatório penal.

O que fazer com os assassi-

618

ANTHONY ROBBINS

natos sem sentido que são cometidos todos os dias por membros de gangues juvenis nos guetos das grandes cidades? A selvageria implacável de duas gangues originárias

de Los Angeles - Crips e Bloods -, que depois se espalhou por todo o país, impôs um sangrento tributo às cidades em que vivem. A maioria das pessoas se sente desorientada,

sem saber como tratar esse problema assustador. Tenho certeza, no entanto, que uma das primeiras providências é fazer com que os membros das gangues repensem suas

regras. Lembre-se de que todas as nossas ações derivam de convicções básicas, o que devemos e o que nunca devemos fazer ou ser.

Li recentemente um artigo em Rolling Stone comentando um livro que focalizava a vida cotidiana dos membros de uma gangue.* Relata a reunião de uma gangue num lugar

chamado Camp Kilpatrick. Quando perguntaram aos estudantes (membros da gangue) por que matariam alguém, eles apresentaram num instante uma lista com trinta e sete

razões. Aqui estão algumas das que achei mais chocantes: se alguém olha para mim de um jeito esquisito, se alguém me pergunta de onde eu sou, por dez centavos, se

alguém anda de uma maneira esquisita, se alguém toca na minha comida (por exemplo, tira uma batata frita), por diversão, se alguém não corta meus cabelos direito.

Com regras tão aberrantes - regras que quase ninguém na sociedade partilha - não é de surpreender que esses rapazes e moças sejam tão instáveis. Têm mais razões para

matar do que praticamente qualquer outra pessoa, e assim agem de acordo com suas regras. O que me pareceu mais animador, porém, foi constatar que o mediador da conversa

compreendia o poder das perguntas de enfraquecer até mesmo as convicções mais arraigadas. Ele perguntou: "Por quais dessas coisas vocês estariam dispostos a morrer?"

Em outras palavras, se você soubesse que também morreria se matasse alguém por um péssimo corte de cabelo, ainda assim o faria?

Ao fazer essa pergunta, ele os levou a reavaliarem suas regras, e a reconsiderarem a importância daquelas coisas pelas quais se mostravam antes dispostos a matar.

Ao final desse processo de perguntas, os membros da gangue haviam efetuado uma mudança radical

*Bing, León, "Do or Die", Rolling Stone, setembro de 1991.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

em suas regras. Em vez de trinta e sete razões para matar, eles tinham agora apenas três: legítima defesa, pela família e pela associação (gangue). A última só permaneceu

porque um jovem continuava a acreditar que era provavelmente a coisa mais importante em sua vida. Sempre que qualquer dos outros tentava dissuadi-lo, ele simplesmente

insistia: "Vocês não me conhecem." Sua identidade era uma convicção, tão vinculada à gangue que renunciar implicaria em também renunciar a todo o seu senso de eu

- provavelmente a única coisa constante na vida daquele rapaz.

Pela utilização desse método de fazer e responder perguntas, essa "escola" tem conseguido alcançar muitos dos jovens que fazem o curso ali. Está enfraquecendo as

pernas de referência de convicções destrutivas, até que os jovens não mais se sintam certos em relação a elas. Lembre-se de que todos os comportamentos podem ser

mudados pela mudança de convicções, valores, regras e identidade. Claro que as condições que produzem as gangues devem ser tratadas - em última análise, isso também

pode ser tratado pela modificação do comportamento no nível que conta, caso a caso.

OS DESAFIOS DO MEIO AMBIENTE

O meio ambiente não é mais uma causa de manifestações apenas para a contracultura. Assumiu o primeiro plano como, uma grande preocupação nacional e internacional.

Depois de quatro anos consecutivos dos mais quentes registrados na história, as pessoas passaram a se preocupar com o aquecimento global - o fenômeno provocado pela

presença excessiva na atmosfera de determinados gases, como, por exemplo, o dióxido de carbono, proporcionando a absorção da radiação solar que, aquecendo a superfície

do planeta, produz irradiação, que fica retida nas camadas atmosféricas interiores, resultando em temperaturas cada vez mais altas. Quais são as principais fontes

do problema? Uma delas é o fluorcarbono, usado em aparelhos de ar-condicionado e latas de spray. Outra fonte destacada do efeito estufa é a destruição desenfreada

das florestas tropicais da América do Sul e Central. As florestas tropicais repre-

619

620 ANTHONY ROBBINS

sentam o total espantoso de oitenta por cento da vegetação do planeta, e são essenciais para o nosso ecossistema.*

As árvores absorvem os gases tóxicos do excesso de dióxido de carbono que liberamos na atmosfera, e os convertem em oxigênio respirável. As árvores são os nossos

supremos rejuvenescedores: sem elas, a vida na Terra, como a conhecemos, não poderia existir. As árvores das florestas tropicais também proporcionam um ambiente

para a maior diversidade de espécies de animais e insetos do mundo. Ao queimarmos nossas florestas tropicais, não apenas destruímos a vegetação que produz oxigênio

e o ambiente em que os animais e plantas vivem, mas também liberamos enormes quantidades de dióxido de carbono na atmosfera, e assim aceleramos o deletério efeito estufa.

Com toda a sua importância, por que as florestas tropicais são destruídas de uma forma tão inexorável? A resposta é uma simples questão de dor e prazer: o fator

econômico. Consideráveis incentivos fiscais foram concedidos nesses países para que fazendeiros derrubem as florestas. É para abrir espaço para mais habitações?

Claro que não. É para criar pastagens para o gado que será exportado como carne para os Estados Unidos. Os americanos importam dez por cento de sua carne da América

do Sul e Central.** A fim de atender a essa demanda, as florestas tropicais estão sendo eliminadas ao ritmo de um acre (meio hectare) a cada cinco segundos.`

A ineficiência do uso dessa terra como pastagem é uma das decisões mais destrutivas, a curto prazo, que o homem pode tomar. Estamos acabando com a fonte de nossa

sobrevivência. Você pensa, a cada vez que come um hambúrguer, usando carne de floresta tropical, que isso representa a destruição de cinco metros quadrados de floresta

tropical?**** E uma vez destruída, nunca pode ser substituída. Além disso, o índice atual de extinção de espécies é de 1.000 por ano, em decorrência da destruição

das florestas tropicais - uma agressão inconcebível a nosso ecossistema.

*Robins, John, Diet for a New America.

**`Acres, USA', vol. 15, nº 6, junho de 1985, citado em Robbins.

***Robbins, John, Diet for a New America.

****"The Fate of Our Planet", Robbins Research Report, outono de 1990, Robbins Research International, Inc. © 1991.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

621

Qual o sentido de tudo isso? Serve exclusivamente para o propósito de processar mais carne através de nossos corpos, embora a ciência médica já tenha concluído que

isso está diretamente relacionado com os principais fatores de morte nos Estados Unidos: doenças cardíacas e câncer. A estatística chocante é a de que um em cada

dois americanos morre de alguma forma de doença cardíaca - a roleta-russa oferece maiores possibilidades de sobrevivência do que a típica dieta americana! Em última

análise, não podemos destruir o ambiente externo sem destruir também nosso ambiente interno.

Você quer deter a destruição das florestas tropicais? Quer ajudar a restaurar o delicado equilíbrio de nosso ecossistema? Além de enviar seu apoio financeiro para

organizações ecológicas, como a Green peace, a coisa mais importante que pode fazer é vincular dor a seus comportamentos pessoais. Aqueles que perpetuam o péssimo aproveitamento

do planeta. Um passo, com toda certeza, seria reduzir ou eliminar o consumo de carne de hambúrguer. Um boicote deu certo com a indústria de atum, e pode dar certo

aqui também. Não estamos falando apenas de dólares e centavos. O próprio planeta se acha em jogo. Saiba que as decisões que você toma sobre o que põe em seu prato

ao jantar determinam, numa escala mínima, mas inegável, coisas como a quantidade de dióxido de carbono que é liberada em nossa atmosfera, e quantas espécies vegetais

e animais morrerão a cada dia.

Agora, vamos analisar o impacto de suas decisões dietéticas num nível local. Talvez você viva num estado americano, como eu, que experimenta uma intensa escassez de água. Na verdade, já se disse que no século XXI a água será o ouro do futuro, um dos nossos recursos mais valiosos e escassos. Como isso pode acontecer, num planeta que é predominantemente coberto por água? O motivo pode ser encontrado na administração incrivelmente medíocre desse recurso vital. Em termos específicos, o problema se relaciona com a indústria da carne. Pense no seguinte: a quantidade de água usada para criar um único bezerro é suficiente para fazer flutuar um contratorpedeiro americano!* Na Califórnia, todos nos empenhamos com afinco para poupar água, com providências como não regar os gramados e instalar reduto

*"The Browning of America", Newsweek, 22 de fevereiro de 1981, citado em 1. Robbins.

622

ANTHONY ROBBINS

res de fluxo em vasos sanitários e chuveiros. Todas essas ações são importantes, mas você sabia que é preciso 19.394 litros de água para produzir meio quilo de carne?*

Isso significa que você pode poupar mais água por não comer carne do que poderia se deixar de tomar banho de chuveiro durante um ano inteiro.**

Segundo David Fields,

um economista de Cornell, e seu associado Robin Hur, "Cada dólar que os governos estaduais concedem aos criadores de gado, sob a forma de subsídios de irrigação,

custa mais de sete dólares aos contribuintes em perdas salariais, aumento do custo de vida e receita empresarial reduzida".*** O que uma pessoa pode fazer para poupar

mais água? A resposta me parece óbvia: cortar o consumo de carne.

Aqui está mais uma coisa para você remoer. Sabia que mais energia é consumida pela indústria da carne de vaca do que por qualquer outra indústria individual nos

Estados Unidos?**** A por centagem de toda matéria-prima que os Estados Unidos devotam à criação de gado representa um terço de todo o consumo de energia, e o combustível

fóssil exigido para produzir meio quilo de carne é mais ou menos trinta e nove vezes mais que o exigido para produzir o valor equivalente de proteína em soja. Se

você quer poupar energia, seria mais sensato guiar seu carro até o restaurante no final do quarteirão do que se andasse até lá abastecido pelas calorias de duzentos

gramas de carne de boi ou galinha, produzidos por uma indústria com padrões ineficientes de energia.

Está preocupado com as usinas de energia nuclear? Se reduzíssemos em cinquenta por cento nosso consumo de carne, poderíamos eliminar totalmente a dependência da

energia nuclear nos Estados Unidos, além de reduzir de uma forma significativa ou por completo a dependência de importância de petróleo do exterior.*****

*"The Fate of Our Planet", Robbins Research Report.

**Este dado presume um total de 19.500 litros consumidos por uma pessoa tomando cinco banhos de chuveiro por semana, de cinco minutos cada um, com um fluxo de quinze

litros por minuto. Robbins, John, Diet fora New America.

***Fields, David e Robin Hur, "America's Appetite for Meat Is Ruining Our Water", Uegetarian Times, janeiro de 1985.

****Spencer, Vivian, "Raw Materials in the United States Economy 1900-1977", Documento Técnico 47, Departamento de Comércio, Departamento do Interior, Divisão de

Minas, citado em J. Robbins.

*****Robbins, John, Diet for a New America.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

623

Uma questão final com que todos nos preocupamos é a fome no mundo. Com sessenta milhões de pessoas morrendo a cada ano de inanição, é evidente que chegou o momento

de examinarmos a efi ciência da utilização de nossos recursos. Lembre-se de que todas as decisões têm conseqüências, e, se não tivermos alguma compreensão do impacto

a longo prazo em nosso planeta, tomaremos decisões ruins.

A quantidade de alimentos produzidos em qualquer acre (0,4 hectare) de terra fértil é bastante reduzida quando esse alimento é carne de boi. O mesmo acre de terra

que produz 120 quilos de carne de boi daria para produzir 20.000 quilos de batata - mais ou menos a diferença entre alimentar uma pessoa e 160 pessoas!* Os mesmos

recursos usados para produzir meio quilo de carne podem produzir oito quilos de cereais.** A terra exigida para alimentar um comedor de carne durante um ano é de

três acres e um quarto; para um lacto-ovo-vegetariano, meio acre; e para um vegetariano total, um sexto de acre.*** Em outras palavras, um acre pode alimentar vinte

vezes mais pessoas se todas tiverem uma dieta vegetariana! Quarenta mil crianças morrem de inanição a cada dia, embora tenhamos a capacidade de alimentá-las, se

administrássemos nossos recursos com mais eficiência. E tem mais: se cada americano reduzisse o consumo de carne em apenas dez por cento, o número de pessoas que

poderiam ser alimentadas, usando os recursos que seriam liberados da criação de gado, seria de 100 milhões.**** E comida suficiente para alimentar cada homem, mulher

e criança famintos da Terra... e ainda ter um excedente. Obviamente, ainda teríamos de enfrentar o desafio político da distribuição, mas o alimento estaria disponível,

com toda certeza. Finalmente, um dos recursos naturais mais importantes que estamos esgotando em decorrência de nosso hábito de carne é o solo arável. A natureza

precisa de 500 anos para criar dois centí

*Departamento de Agricultura, citado em J. Robbins. **Robbins, John, Diet for a New America.

***Lappe, Frances Moore, Diet fora Small Planet. Ballantine Books, o 1982, citado em J. Robbins.

****Lester Brown, do Worldwatch Institute, citado por Resenberger, UNICEF, "State of the World's Children", ajustado com dados de 1988 do Departamento de Agricultura

dos Estados Unidos, Agricultural Statistics 1989, citado em J. Robbins.

624 ANTHONY ROBBINS

metros e meio de solo arável, e no momento estamos perdendo isso a cada 16 anos! Há duzentos anos, os Estados Unidos tinham 54 centímetros de solo arável, e agora

temos apenas 15 centímetros.* A quantidade de perda de solo arável relacionada diretamente com a produção de carne é de 85 por cento.** Sem um solo arável adequado, nossa cadeia alimentar desmorona, e com isso nossa capacidade de existir. Minha exposição inicial à maioria das estatísticas acima e ao impacto devastador de comer carne sobre o meio ambiente foi feita por meio de meu grande amigo John

Robbins (que não é meu pai por nascimento, embora sejamos irmãos em nosso empenho de fazer uma diferença). John escreveu um livro, *Diet for a New America*, que

foi indicado para o prêmio Pulitzer. Creio que esse livro tem um lugar na casa de cada americano que deseja ter consciência dos efeitos de suas decisões e ações diárias.

Como John deixa bem claro, a decisão sobre o que pôr em seu prato no jantar desta noite tem efeitos profundos. Desencadeia uma série de eventos e atividades, que

estão moldando a qualidade da vida na Terra. Você pode perguntar: "Como uma única pessoa pode ter a esperança de inverter a maré de um desafio tão grande?" John

afirma que essa batalha será vencida não no Congresso americano nem nas salas de diretoria, mas pelos indivíduos: "A pessoa que vai ao supermercado, para no balcão

de carne, e pega um filé com a etiqueta de preço de oito dólares por quilo, deve compreender que tem na mão uma ilusão muito dispendiosa. Por trás da pequena etiqueta

de preço, escondem-se as florestas tropicais que foram derrubadas, o suprimento de alimentos e água de nossos filhos, o solo arável de nossos filhos, seu futuro

meio ambiente. E temos de olhar para o filé e dizer: Isso custa demais. O verdadeiro poder está nas decisões que você toma no supermercado, nos restaurantes e em

sua cozinha."***

*Harnack, Curtis, "In Plymouth Country, Iowa, the Rich Topsoil's Going Fast, Alas", *New York Times*, 11 de julho de 1988, citado em J. Robbins.

**Hur, Robin, *Lei de Conservação de Recursos de Solo e Água - Sumário de Avaliação, Esboço de Revisão* - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, 1980, citado em J. Robbins.

***"The Fate of Our Planet", Robbins Research Report.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

TOME UMA POSIÇÃO

Ao assumir uma posição, você não apenas deixa de participar do péssimo aproveitamento de nossos recursos, mas também envia uma mensagem clara para as grandes empresas

cujo sangue vital está ligado ao hambúrguer. Nos últimos anos, empresas de alimentação como a McDonald's e a Carl's Jr. (Carl Karcher Enterprises) começaram a reagir

às mudanças no gosto dos consumidores, criando lanchonetes de saladas e outros alimentos alternativos. A McDonald's também parou de usar recipientes de poliestireno

para seus alimentos, e calcula que, em decorrência, reduziu sua produção de hidrocarbonos em vinte e cinco por cento, fazendo uma diferença considerável na melhoria

do meio ambiente. Como um consumidor, use os recursos que aprendeu neste livro para promover uma mudança positiva: saiba o que quer, use o seu poder de compra como

alavanca para interromper padrões destrutivos, pressione as empresas a procurarem alternativas, e depois reforce-as para os comportamentos desejados, consumindo seus produtos e serviços.

ENSINE SEUS FILHOS- DÊ O EXEMPLO

Como acontece com qualquer desafio, as questões ecológicas exigem educação e ação para se criar mudança. Infelizmente, a idéia da maioria das pessoas sobre educação

é cursar a escola. Param de aprender assim que se formam... ou mesmo antes de se formarem! Da mesma forma, muitos professores que começaram com a visão de fazer

uma diferença acabam caindo na armadilha do desamparo adquirido, em decorrência de tentarem lidar com políticas administrativas insensíveis, e por não estarem preparados

para tratar com as personalidades e questões da vida real confrontando seus alunos.

Ao longo deste livro, no entanto, você tomou conhecimento de muitos modelos de excelência, com os quais podemos aprender. Mas como você e eu podemos fazer uma diferença?

Pode-

625

626

ANTHONY ROBBINS

mos assumir um papel ativo na determinação da qualidade da educação de nossos filhos. O professor de seus filhos poderia se beneficiar pela compreensão do poder

das pergunta, metáforas globais, Vocabulário Transformacional, valores, regras e condicionamento? Partilhe o que aprendeu, e poderá fazer uma diferença de fato nessa

área.

Mais importante ainda, devemos ensinar a nossos filhos as conseqüências de suas ações. Devemos torná-los conscientes para o impacto que exercem num nível individual

e local, e, por consequin te, o impacto coletivo ao nível global. Não os deixe caírem na armadilha de pensar que suas ações não fazem uma diferença - se há uma coisa

que tentei transmitir neste livro, é a de que até mesmo as pequenas decisões e pequenas ações, se sistemáticas, têm conseqüências de longo alcance.

Um dos melhores meios de garantir que seus filhos cresçam com saudável senso de auto-estima é mostrar que suas decisões e ações fazem uma grande diferença. Como

você pode fazer isso? Dmons tre o que é possível sendo um exemplo. Demonstre para seus filhos o efeito de fazer perguntas fortalecedoras, viver de acordo com valores

e regras que escolheu conscientemente, e usar todas as outras estratégias que já aprendeu.

Há muitos meios pelos quais podemos contribuir. Não precisamos esperar até termos um plano grandioso para fazer uma diferença. Podemos causar um impacto imediato,

fazendo as meno res coisas, tomando decisões que às vezes podem parecer insignificantes. É verdade que a maioria de nossos heróis se esconde por trás do que parecem

ser pequenos atos, efetuados de uma maneira coerente. Olhe ao seu redor. Há heróis por toda parte, mas não os reconhecemos com os louvores que merecem por realizarem

suas tarefas todos os dias. Os homens e mulheres que trabalham como agentes policiais são claramente heróis. Protegem-nos, criam um senso de segurança para nós, mas muitos os consideram como inimigos. Os bombeiros são heróis, mas não os consideramos assim, a menos que nos encontremos numa situação de emergência. O mesmo se aplica aos motoristas de ambulâncias, telefonistas dos centros de emergências, conselheiros de crises, e uma porção de outros heróis anônimos.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

627

O simples fato de estar preparado pode fazer toda uma diferença. Por exemplo, como se sentiria se alguém sofresse um ataque cardíaco em sua presença, mas você tivesse um curso de ressuscitação cardiopulmonar e soubesse o que fazer? E se os seus esforços para manter o sangue circulando, apesar da aparente ausência de sinais vitais, permitissem salvar uma vida? Posso garantir uma coisa: o sentimento de contribuição que você obteria dessa experiência lhe proporcionaria um senso maior de realização e alegria do que qualquer outra coisa que já sentiu na vida - maior do que qualquer reconhecimento que alguém poderia lhe dar, maior do que qualquer dinheiro que poderia ganhar, maior do que qualquer realização que poderia alcançar.

Esses são apenas alguns dos exemplos mais dramáticos. Há outros meios pelos quais você pode contribuir? Pode apostar que sim! É possível ser um herói pelo simples

fato de se tornar um cons trutor de pessoas, isto é, notar as pessoas ao seu redor, oferecerlhes apoio e estímulo, ou um lembrete de quem realmente são. E se você

fosse a um supermercado, e em vez de andar a esmo das alcahofras para as abóboras, notasse e cumprimentasse cada pessoa por que passasse com um sorriso jovial?

E se oferecesse um elogio sincero a um estranho? Naquele momento, poderia mudar o comportamento das pessoas a tal ponto que transmitiriam o sorriso ou elogio a quem

encontrassem em seguida? E com seus filhos? Não poderia ocorrer uma reação em cadeia como resultado desse único ato?

Há muitos meios simples de fazer uma diferença. Não precisamos sair e salvar a vida de alguém. Mas talvez fazer as pessoas sorrirem seja salvar suas vidas, ou pelo

menos levá-las a desfru tar a vida que já têm. Quais são alguns outros meios simples pelos quais você poderia fazer uma diferença hoje? Ao voltar do trabalho, não

poderia entrar num asilo de idosos, e iniciar uma conversa? Como eles se sentiriam se você perguntasse "Quais são algumas das lições mais importantes que aprenderam

em suas vidas?" Aposto que eles teriam muito o que contar! E se você parasse no hospital da comunidade, visitasse um doente e ajudasse a animar sua tarde? Mesmo

que nada fizesse além de escutar a pessoa, já seria um herói.

628

ANTHONY ROBBINS

Por que tantas pessoas sentem medo de dar passos tão pequenos para ajudar os outros? Um dos motivos mais comuns é o fato de ficarem embaraçadas em fazer algo sobre

o qual se sentem inseguras. Receiam serem rejeitadas, ou bancarem as tolas. Mas quer saber de uma coisa? Se você quer entrar no jogo e vencer, tem de se expor.

Deve se mostrar disposto não só a se sentir estúpido, mas também a experimentar coisas que podem não dar certo - e se não derem certo, deve estar disposto a mudar

sua estratégia. De outra maneira, como você poderia inovar, como poderia crescer, como poderia descobrir quem realmente é?

UM PRESENTE DE 10 MIL DÓLARES PARA A

UNIVERSIDADE OU SUA PRIMEIRA CASA

Se queremos mudar a qualidade de vida nos Estados Unidos, devemos sem dúvida afetar os sistemas de valores de uma grande massa de pessoas.

Nosso futuro está nas

mãos da juventude. No momento em que escrevo estas palavras, o Presidente Bush acaba de assinar um documento que oferece uma oportunidade excepcional para a juventude

e para a sociedade como um todo, se o aproveitarmos ao máximo.

Há cerca de dois anos, conheci uma mulher maravilhosa, que participou de meu seminário Encontro com o Destino. Seu nome é Barbara Mikulski, uma das duas senadoras

no Congresso dos Estados Unidos. Notando meu desejo de contribuir, ela me falou sobre o Projeto de Serviço Nacional, de que era co-autora, agora convertido em lei.

Você deve conhecê-lo. Oferece uma oportunidade excepcional de contribuir para os que precisam, e ao mesmo tempo cria um futuro irresistível. O projeto tem muitas

facetas, mas sua característica primária é oferecer aos jovens a oportunidade de trabalhar numa organização de serviços comunitários aprovada, e ganhar um crédito

de dez mil dólares, a ser aplicado numa instrução universitária, ou como entrada em sua primeira casa. Além disso, os participantes podem ganhar o dinheiro para

suas despesas: o salário-

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR 629

mínimo, ou um pouco menos. Aqui estão alguns detalhes adicionais sobre o programa. Estipula:

Um compromisso voluntário de dois a seis anos, em tempo integral ou parcial;

Serviço em dois fins de semana por mês, além de duas semanas no verão;

Um crédito de três mil dólares por ano para cada ano de serviço, que pode ser aplicado no pagamento de curso universitário, ou como entrada numa casa;

Não há limite de idade, e qualquer pessoa pode participar;

Uma estrutura baseada na comunidade, com ênfase na complementação de serviços públicos ou particulares.

O mais importante no Serviço Nacional, porém, é a transformação dos valores das pessoas envolvidas. A fim de "obterem" o crédito, os jovens vão experimentar um senso

de contribuição, ajudando os idosos, deficientes físicos, pacientes de câncer, analfabetos funcionais, e assim por diante. Embora possam ingressar no Serviço Nacional

por causa do incentivo do crédito, a experiência diária de contribuir para os outros afetará profundamente a identidade e destino dos jovens.

Uma vez tocada pela

gratidão de outro ser humano, uma vida se transforma para sempre. Pode imaginar o impacto se a maioria de nossos jovens partilhasse dessa experiência?

"Você não pode viver um dia perfeito sem fazer algo por alguém que nunca será capaz de retribuir."

- JOHN WOODEN

O efeito mais poderoso que você vai desencadear será o desabrochar de seu senso de contribuição. Todos temos necessidade de ir

630 ANTHONY ROBBINS

além de nossos impulsos básicos de evitar a dor e alcançar o prazer. Creio que, lá no fundo, todos queremos fazer o que acreditamos ser certo, ir além de nós mesmos, e empenhar nossa energia, tempo, emoção e capital por uma causa maior. Devemos atender a nossas necessidades morais e espirituais, mesmo que isso nos acarrete dor

a curto prazo. Reagimos não apenas a nossas necessidades psicológicas, mas também ao imperativo moral de fazer mais e ser mais do que qualquer um pode esperar. Nada

nos proporciona um senso maior de satisfação pessoal do que a contribuição. Dar com altruísmo é a fundação da realização.

Embora o programa do Serviço Nacional ofereça um caminho para atender a essas necessidades, uma possível desvantagem é o fato de visar basicamente os estudantes

universitários. O jornalista e escritor William E Buckley, Jr. sugere que uma compreensão da dor e prazer pode nos ajudar a recrutar a ajuda de um segmento muito

mais amplo da sociedade. Um sistema de punição e recompensa é a base de suas sugestões, traduzido em termos específicos em incentivos e sanções, que incluiria uma

isenção fiscal para os primeiros dez mil dólares de rendimentos taxáveis ganhos por qualquer um que participe como voluntário do Serviço Nacional. Cada trabalhador

nos Estados Unidos acaba alcançando um rendimento de dez mil dólares taxáveis; portanto, todos teriam um incentivo para oferecer seu tempo.

Além disso, ele sugere, no lado da dor, uma legislação estipulando que os jovens só podem se candidatar ao crédito educacional se estiverem dispostos a oferecer

algumas horas por semana ao programa do Serviço Nacional. Argumenta ainda que guiar um carro é um privilégio que a sociedade concede, e não deve ser estendido a

quem não esteja disposto a contribuir para a sociedade como um todo. Assim, o direito a tirar carteira de motorista dependeria também da participação no Serviço Nacional.

Embora ache que essa terceira opção é um tanto radical, e pode ser prejudicial, apóio plenamente as duas primeiras idéias. Esses incentivos atrairiam mais pessoas, e provocariam um impacto maior sobre os valores da sociedade do que o plano atual. Há muitas

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

631

organizações ansiosas por pessoal e outros recursos. Imagine o impacto que esses incentivos poderiam produzir!

Buckley ressalta que gastamos mais de trinta mil dólares por ano com cada preso, 35 mil com cada membro das forças armadas, 13 mil com os voluntários do programa

comunitário VISTA, e cinco mil com os estudantes do Centro de Treinamento dos Oficiais da Reserva. O Serviço Nacional é uma experiência que todos devemos promover, em benefício da sociedade.

O poder desses programas é o fato de que, ao ajudarmos os outros, numa base permanente, começamos a reorientar nossos valores para a importância da contribuição.

Como um país, se adotarmos esse valor, podemos mudar a face da nação, e expandir nossa influência no mundo exterior. Mas você não pode se limitar à estrutura de

programas patrocinados pelo governo. Há muitas organizações com uma extrema necessidade de ajudantes e competência, além de recursos financeiros e físicos. Imagine

o impacto se os americanos como um todo, independente de recompensa ou sua ausência, convertessem a contribuição num imperativo. Você já pensou que se todas as pessoas

nos Estados Unidos (exceto os muito jovens e idosos) decidissem contribuir com apenas três horas por semana, a nação colheria as recompensas de mais de 320 milhões

de horas de trabalho muito necessário, dedicadas às causas que mais precisam? Se todos contribuíssemos com cinco horas, o total se elevaria para meio bilhão de horas,

com um valor monetário se elevando a trilhões! E não acha que poderíamos promover algumas mudanças sociais com esse tipo de empenho?

Contribuir com seu tempo para qualquer das atividades seguintes vai alterar suas percepções de quem você é, e lançá-lo no caminho de se tornar um herói.

632 ANTHONY RUBBINS

PARA INDICAR APENAS ALGUMAS...

Aqui estão algumas maneiras de ajudar. Um pouco de tempo pode fazer uma grande diferença. Considere a possibilidade de empenhar umas poucas horas por semana ou por

mês em uma das seguintes áreas em sua comunidade:

Programas para deficientes mentais e físicos Ensino de habilidades básicas Creches Registro de eleitores Patrulhas voluntárias de cidadãos (Vigilância do Bairro)

Trabalho em biblioteca (catalogação) Distribuição de livros a pessoas acamadas Conservação de energia Manutenção de parques Faxinas comunitárias Maratonas beneficentes

Educação sobre drogas Aconselhamento por telefone Programas de atendimento juvenil Adoção internacional Programas de extensão comunitária Socorros de emergência

Pintura e reforma de prédios públicos Programas de orfanatos Museus de arte e culturais Hospedagem de estudantes de intercâmbio Programas de reciclagem

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

UM PRESENTE DE POSSIBILIDADES: UM CONVITE

PARA CONTRIBUIR

NComo alguém pode abrigar os desabrigados, recuperar os criminosos, rejuvenescer os idosos e mobilizar os jovens? Uma oportunidade excitante de você contribuir é

trabalhar em associação comigo, através da Fundação Anthony RobbinsTM (Anthony Robbins FoundationTM). Somos uma organização não-lucrativa, formada para criar uma

coalizão de profissionais interessados, empenhados em ajudar sistematicamente as pessoas esquecidas pela sociedade. Trabalhamos com o maior afinco para fazer uma

diferença na vida de crianças, desabrigados, presos e idosos. A Fundação dedica-se a fornecer os melhores recursos para inspiração, educação, treinamento e desenvolvimento

desses importantes membros de nossa sociedade. Fundei-a em decorrência de minha experiência de vida.

Anos atrás, cheguei à conclusão de que a contribuição não é uma obrigação; é a oportunidade de retribuir com alguma coisa. Quando eu tinha onze anos, minha família

não dispunha de dinheiro suficiente para o tradicional almoço do Dia de Ação de Graças, e uma organização beneficente entregou comida em nossa casa. Desde então,

ajudar os famintos e desabrigados tornou-se uma das missões a que devotei minha vida. Todos os Dias de Ação de Graças, desde os meus dezoito anos, entrego cestos

com alimentos às famílias necessitadas. Foi também aos dezoito anos que comecei a participar do sistema de apoio aos presos em Chino. Em consequência do meu serviço

comunitário, formei uma identidade de filantropo, uma pessoa que realmente faria uma diferença, alguém que se empenhava pelo próximo. Isso aumentou meu orgulho,

integridade e capacidade de dar mais aos outros. E me permitiu inspirar outros a fazerem a mesma coisa.

Por causa da exposição maciça decorrente de meus livros, gravações e programas de televisão, recebo todos os dias cartas de pessoas do mundo inteiro, pedindo ajuda.

Algumas das transformações mais profundas e comoventes de que tomei conhecimento foram de presos e de pessoas que não são mais desabrigadas.

Por isso, a Fundação

ofereceu uma cópia gratuita da minha biblioteca de áudio de

633

634

ANTHONY ROBBINS

trinta dias, "Poder Pessoal"; e um exemplar de meu primeiro livro, Poder sem limites, a todas as prisões dos Estados Unidos. No momento em que escrevo, estamos entrando

em contato com todos os abrigos de pessoas sem-teto do país para fazer a mesma oferta. Reservei dez por cento dos direitos autorais deste livro à Fundação, a fim

de financiar essas distribuições. Além disso, os Anthony Robbins AssociateSTM, os representantes autorizados que promovem seminários baseados em vídeo nos Estados

Unidos, promovem dois programas gratuitos por ano em suas comunidades. Esses programas são realizados em prisões, abrigos dos sem-teto, escolas secundárias e centros

de cidadãos idosos.

Se você deseja se aliar a nós, entre em contato com a Fundação, e pense em se inscrever no programa Compromisso-2. É um meio simples e equilibrado de promover o

crescimento pessoal, e contribuir de uma maneira que realmente faz uma diferença. Através do Compromisso-2, você pode dar a outros um presente de possibilidades,

através de um compromisso mensal de visitar um preso, uma pessoa idosa, um adulto ou criança desabrigado, e se tornar um amigo genuíno. Também pode ajudar um de

nossos programas anuais. Patrocinamos um programa de liderança juvenil, A Brigada do Cesto, no Dia de Ação de Graças, seminários em prisões, e um programa para os

idosos, Projeto Sabedoria (ver Apêndice A).

É claro que você não está limitado a trabalhar com a nossa Fundação para fazer uma diferença. Há organizações em sua comunidade que precisam de ajuda neste momento.

Na verdade, projetei minha Fundação para fortalecer as organizações locais já existentes. Os membros de nossa Fundação são treinados em como promover uma mudança

concreta para as pessoas que treinam todos os meses. Embora seja necessário um estilo de treinamento diferente para desafios diferentes, há alguns princípios que

são universais. Todos precisamos elevar nossos padrões, mudar nossas convicções, e desenvolver novas estratégias para o sucesso pessoal. Ao ajudar as pessoas, precisamos

proporcionar conhecimento profundo -noções simples e básicas, que podem aumentar imediatamente a qualidade de suas vidas. Com bastante frequência, precisamos romper

o desamparo adquirido, e desenvolver novas identidades. São essas as habilidades e estratégias que constituem as fundações da minha

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

635

tecnologia; assim, queremos que todas as pessoas envolvidas nesse programa tenham também o domínio dessas habilidades. Se você está interessado em descobrir mais

a respeito, por favor entre em contato conosco pelo tel. 1-800-445-8183.

`Apenas os que aprenderam o poder da contribuição sincera e altruísta experimentam a mais profunda alegria da vida: a verdadeira realização."

- ANTHONY ROBBINS

Se uma simples freira albanesa, sem recursos, apenas com sua fé e empenho, pode afetar positivamente as vidas de tantas pessoas, então é certo que você e eu podemos

lidar de maneira eficaz com quaisquer desafios com que nos defrontamos.

Se Ed Roberts pode sair de seu pulmão de aço todas as manhãs para projetar como mudar as

atitudes de toda uma nação em relação aos deficientes físicos - e ser bem-sucedido - então é possível que você e eu também possamos ser heróis.

Se uma pessoa pode

sozinha mobilizar uma nação através de um videotape e um investimento de oitocentos dólares para suspender a matança de golfinhos, então você e eu também podemos

desencadear efeitos profundos. Muitas vezes não sabemos para onde a cadeia de acontecimentos nos levará Confie em sua intuição, empenhe seu coração: ficará surpreso

com os mil gres que ocorrerão.

Se você assumir o compromisso de dar uma ou duas horas por mês, isso vai reforçar sua identidade, e terá certeza de que é "o tipo de pessoa" que se importa, que

promove a ação deliberada para fazer uma diferença. Descobrirá que não tem problemas em seu trabalho, porque passará a saber o que são problemas de verdade. Os

transtornos que costumava ter por causa da queda na Bolsa tendem a desaparecer quando carrega um homem sem pernas para a cama, ou quando aninha em seus braços um

bebê com AIDS.

636

ANTHONY ROBBINS

"E verdade, uma grande graça pode acompanhar um pequeno presente; e preciosas são todas as coisas que vêm dos amigos."

- TEÓCRITO

Depois que você dominou os elementos deste livro, sua capacidade de lidar com seus próprios desafios torna-se um foco menor. O que era difícil antes torna-se fácil.

A esta altura, você se descobrirá reorientando suas energias da concentração primária em si mesmo para a melhoria do que acontece em sua família, comunidade, e possivelmente

o mundo ao seu redor. A única maneira de fazer isso, com um senso de realização permanente, é através da contribuição altruísta. Portanto, não procure por heróis;

seja um! Não precisa ser Madre Teresa (embora pudesse ser, se desejasse!).

Contudo, faça com que equilíbrio seja sua palavra de ordem. Procure pelo equilíbrio, em vez da perfeição. A maioria das pessoas vive num mundo de preto ou branco,

pensando que é um voluntário sem vida própria, ou então um materialista, orientado para a satisfação pessoal, sem a menor preocupação em fazer uma diferença. Não

caia nessa armadilha. A vida é um equilíbrio entre dar e receber, entre cuidar de si mesmo e cuidar dos outros. Dê uma parte de seu tempo, capital e energia aos

que precisam... mas também se disponha a dar a si mesmo. E faça isso com alegria, sem sentimento de culpa. Você não precisa arcar com o peso do mundo em seus ombros.

A maioria das pessoas contribuiria se compreendesse que não é preciso renunciar a qualquer coisa para isso. Portanto, faça um pouco, e saiba que pode significar

muito. Se todos fizessem isso, menos pessoas teriam de fazer tanto, e mais pessoas seriam ajudadas!

Na próxima vez em que encontrar alguém que esteja passando por dificuldades, em vez de se sentir culpado por ter tantas bênçãos, experimente um senso de excitação

por ser capaz de fazer alguma coisa, por menor que seja, para que a pessoa pense

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

ACHO QUE O M-O ,ACHO MELHOR NPJE DO QUE ERA CINCO ANOS.

COMO PODE DIZER ISSO MÃO LÉ OS JORNAIS? NAO OUVÉ RÁ010 ?

637

em si mesma de uma nova maneira, ou simplesmente se sinta apreciada ou amada. Não precisa empenhar toda a sua vida nisso. Basta ser sensível; aprenda a fazer às

pessoas perguntas novas que as fortalecerão; afete-as de uma maneira nova. Aproveite essas oportunidades, e a contribuição será um prazer, em vez de um fardo.

Encontro com frequência pessoas que vivem em dor porque focalizam constantemente as injustiças da vida. Afinal, como uma criança pode nascer cega, sem a oportunidade

de jamais conhecer a maravilha de um arco-íris? Como pode um homem que nunca fez mal a ninguém em toda a sua vida se tornar a vítima de um tiro disparado a esmo?

O significado e propósito por trás de alguns eventos são impenetráveis. Esse é o supremo teste de nossa fé. Devemos confiar que todos estão aqui para aprender lições

diferentes, em ocasiões diferentes, e que as boas e más experiências são as únicas percepções do homem. Afinal, algumas de suas piores experiências foram na verdade

as melhores. Tais experiências o esculpiram, treinaram, desenvolveram em você uma sensibilidade, e o lançaram na direção de seu destino supremo. Lembre-se do adágio:

"Quando o estudante estiver preparado, o mestre vai aparecer." Por falar nisso, no momento em que você for o mestre, pense um pouco - é bem

638 ANTHONY ROBBINS

provável que esteja ali para aprender alguma coisa com a pessoa a quem está ensinando!

`Alguém deve nos contar, logo no início de nossas vidas, que estamos morrendo. Poderíamos assim viver a vida ao máximo, em cada minuto de cada dia. Pois faça isso!

O que quer que deseje fazer, faça agora! Há apenas uma quantidade limitada de amanhã."

- MICHAEL LANDON

Qual é a mensagem? Viva a vida plenamente, enquanto está aqui. experimente tudo. Cuide de si mesmo e dos amigos. Divirta-se, seja excêntrico. Saia e se acabe de

tanto viver. É o que vai acontecer de qualquer maneira, por isso é melhor desfrutar o processo. Aproveite a oportunidade para aprender com seus erros: descubra a

causa de seu problema e elimine-a. Não tente ser perfeito; basta se tornar um excelente exemplo de serhumano. Procure sempre meios de melhorar você próprio. Pratique

a disciplina de CANI!; aprenda durante toda a sua vida. Tire um momento agora para controlar seu Sistema Central, a fim de poder vencer no jogo da vida. Deixe que

sua humanidade - sua preocupação consigo mesmo e com os outros - seja o princípio orientador de sua vida, mas não leve a vida tão a sério a ponto de perder o poder

da espontaneidade, o prazer que deriva de ser tolo, de ser uma criança.

Nadine Stair, de oitenta e seis anos, disse isso melhor:

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

639

"Se tivesse de viver minha vida de novo, ousaria cometer mais erros na próxima vez. Seria mais relaxada. Seria mais flexível. Seria mais tola do que fui nesta viagem.

Não levaria as coisas tão a sério. Correria mais riscos, conheceria mais lugares, escalaria mais montanhas, nadaria em mais rios. Tomaria mais sorvete, comeria menos

vagem. Talvez tivesse mais problemas concretos, mas teria menos problemas imaginários. Afinal, fui uma dessas pessoas sensatas e equilibradas, hora após hora, dia

após dia.

Tive meus momentos, é claro. Só que se tivesse de fazer tudo de novo, teria mais momentos assim. Na verdade, tentaria não ter outra coisa - apenas momentos, um depois

de outro, em vez de viver tantos anos à frente de cada dia. Fui uma dessas pessoas que nunca vai a parte alguma sem um termômetro, uma bolsa de água quente, uma

capa e um pára-quedas. Se pudesse fazer de novo, levaria menos coisas.

Se tivesse de viver minha vida outra vez, começaria a andar descalça mais cedo na primavera, e continuaria assim pelo outono. Iria a mais bailes, andaria mais em

carrosséis, e colheria mais margaridas."

- NADINE STAIR

Como você quer ser lembrado? Como um gigante entre os homens? Pois comece a agir assim agora! Por que esperar para ser memorável? Viva cada dia como se fosse um dos dias mais importantes de sua vida, e vai experimentar alegria num nível completamente novo. Algumas pessoas tentam conservar suas energias para poderem viver

mais. Não sei o que você pensa, mas eu estou convencido de que o mais importante não é por quanto tempo vivemos, mas sim como vivemos. Prefiro me desgastar a enferrujar!

Que o fim nos encontre escalando uma nova montanha!

Creio que uma das maiores dádivas que o Criador nos deu é a da expectativa e suspense. Como a vida seria tediosa se soubéssemos de antemão tudo o que vai acontecer!

A verdade é que nunca

sabemos o que vai acontecer em seguida na vida! Nos próximos momentos, pode acontecer alguma coisa capaz de mudar todo o rumo e qualidade de sua vida num instante.

Devemos aprender a amar a mudança, pois é a única coisa certa.

O que pode mudar sua vida? Muitas coisas: um momento de profunda reflexão e umas poucas decisões, ao concluir a leitura deste livro, podem mudar tudo. Assim também

uma conversa com um amigo, uma gravação, um seminário, um filme, ou um enorme e succulento "problema" que o leva a se expandir e se tornar melhor. Esse é o despertar

que você procura. Portanto, viva numa atitude de expectativa positiva, sabendo que tudo o que acontece em sua vida o beneficia de alguma maneira. Saiba que é guiado

por um caminho de incessante crescimento e aprendizado, que também é o caminho do amor eterno.

Finalmente, ao deixá-lo agora, quero que saiba o quanto o aprecio e respeito como uma pessoa. Nunca nos encontramos pessoalmente, mas a impressão é de que já nos

conhecemos há mui

to tempo, não é mesmo? Pois é certo que nossos corações já se encontraram. Ofereceu-me um grande presente ao permitir que eu partilhasse com você partes de minha

vida e de meus conhecimentos. Minha sincera esperança é a de que alguma coisa do que partilhamos aqui o tenha tocado de uma maneira especial. Se você usar agora

algumas dessas estratégias para aumentar a qualidade de sua vida, então eu me sentirei muito afortunado.

Espero que permaneça em contato comigo. Espero também que me escreva, ou que tenhamos o privilégio de nos conhecer pessoalmente num seminário, ou quando nossos caminhos

se cruzarem

"por acaso". Por favor, não deixe de se apresentar. Aguardo ansioso a oportunidade de conhecê-lo, e ouvir a história dos sucessos de sua vida.

Até lá, não se esqueça de esperar milagres... porque você é único. Seja um portador da luz, uma força para o bem. Passo a tocha agora às suas mãos. Partilhe suas

dádivas; partilhe sua paixão. E que Deus o abençoe.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

641

"Algum dia, depois que dominarmos os ventos, as ondas, a maré e a gravidade, vamos dominar por Deus as energias do amor. E, então, pela segunda vez na história do mundo, o homem descobrirá o fogo."

- TEILHARD DE CHARDIN

A FUNDAÇÃO ANTHONY ROBBINS

A Fundação Anthony Robbins é uma organização não-lucrativa, formada para criar uma coalizão de profissionais interessados, com o compromisso de procurar e ajudar

sistematicamente as pessoas que muitas vezes são esquecidas pela sociedade.

Em termos específicos, trabalhamos com afinco para fazer uma diferença na qualidade de vida das crianças, desabrigados, presos e idosos.

A Fundação Anthony Robbins dedica-se a proporcionar os melhores recursos para inspiração, educação, treinamento e desenvolvimento desses importantes membros de nossa sociedade.

644

UMA VISÃO REALIZADA

ANTHONY ROBBINS

A Fundação é um sonho antigo do Sr. Robbins que se tornou realidade. Ele é um filantropo devotado desde os dezoito anos de idade, e tem trabalhado com o Exército

da Salvação no South Bronx

e Brooklyn, e também com os desabrigados na região de San Diego. No momento, estamos oferecendo uma cópia gratuita de sua biblioteca de áudio "Poder Pessoal", best

seller nos Estados Unidos, além de exemplares de seus livros, também best sellers, Poder sem limites e Desperte o Gigante Interior a todos os abrigos para os sem-teto.

escolas secundárias e prisões do país.

APOIO A COMUNIDADES NOS ESTADOS UNIDOS

Além disso, os associados autorizados de Anthony Robbins em todo o país têm o compromisso de produzir dois programas gratuitos por ano, baseados em vídeos, para

prisões, escolas secundárias ou abrigos de sem-teto em suas comunidades.

Com a sua ajuda, e através da estrutura dessa organização, poderemos alcançar centenas de

milhares de pessoas, e lhes proporcionar um novo senso de possibilidades. Saberão que alguém se importa realmente com elas, e que há um futuro que vale a pena procurar.

SEU COMPROMISSO

A carta da Fundação expressa-se pelo tema de Compromisso-2. Significa que você, como um membro da Fundação, vai se comprometer com dois projetos, um de cada uma

das seguintes categorias:

1 COMPROMISSO MENSAL - Como membro da Fundação, você será convidado a assumir um compromisso por um ano de visitar um preso indicado, um idoso, um desabrigado ou

uma criança, numa base mensal. Suas visitas serão projetadas para que escute a pessoa e partilhe sua experiência, até ajudá-la, através de sua habilidade, interesse

e empenho, a melhorar a qualidade de sua vida.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

645

2. COMPROMISSO ANUAL -Como membro da Fundação, você terá também de se comprometer a ajudar com seu apoio, organizar ou patrocinar pelo menos um dos seguintes programas,

uma vez por ano, em sua comunidade:

OPORTUNIDADES

- PROGRAMA DE LIDERANÇA JUVENIL: Esse programa é realizado em diversas ocasiões, ao longo do ano, e envolve ajudar a organizar uma conferência regional em sua área.

Na conferência, estudantes secundários têm a oportunidade de aprender com os melhores instrutores do país a liderar pelo exemplo e a dominar os princípios e disciplinas de CANI!™ (Melhoria Constante e Incessante).

- A "BRIGADA DO CESTO": Esse programa é realizado no Dia de Ação de Graças, e envolve em preparar cestos com alimentos e entregá-los aos desabrigados, assim como a idosos e famílias pobres que não possam comparecer a uma refeição comunitária.

- SEMINÁRIO EM PRISÃO: Esse programa ocorre em diversas ocasiões durante o ano, e envolve em trabalhar com um dos nossos representantes locais para realizar um seminário de treinamento Anthony Robbins, PRISÃO baseado em vídeo, numa prisão na sua área.

- DIA NACIONAL DA SABEDORIA: Esse programa ocorre durante o mês de janeiro, e visa seguir as festas de fim de ano com um evento positivo e de impacto para os idosos.

Oferece-lhes uma oportunidade de partilhar sua riqueza de conhecimento com outros. Seu envolvimento inclui a coordenação de uma visita de uma pessoa idosa

a uma escola, acampamento ou outra organização local, em que esse membro valioso de nossa cultura poderá partilhar partes de sua história e sabedoria com a geração mais jovem.

"Uma Dádiva de Possibilidades: Um Convite a Contribuir."

A vida é uma dádiva, e todos nós que temos a capacidade devemos lembrar que nos cabe a responsabilidade de retribuir com alguma coisa. Suas contribuições, tanto

financeiras quanto físicas, po dem fazer uma diferença. Por favor, junte-se a nós agora, e se empenhe em ajudar os menos afortunados a desfrutarem uma qualidade de vida melhor.

As pessoas interessadas em mais informações sobre a Fundação podem escrever em inglês para The Anthony Robbins Foundation, 9191 Towne Centre Drive, Suite 600, San Diego, California 92122, USA, ou telefonar para 1-800-445-8183.

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

THE ANTHONY ROBBINS FOUNDATION

9191 Towne Centre Drive Suite 600 San Diego, California 92122, USA

647

V

DAS COMPANHIAS ANTHONY ROBBINS

S COMPANHIAS ANTHONY ROBBINS (Anthony Robbins Companies -- ARC) são uma força de homens e mulheres empenhados constantemente em melhorar a qualidade de vida para

todos que as sim o desejarem. Oferecendo tecnologias eficientes para a administração das emoções e comportamentos humanos, as ÁRC dedicamse a fortalecer as pessoas

para não apenas reconhecerem suas opções ilimitadas, mas também utilizá-las.

Acreditamos que só há um caminho para o sucesso a longo prazo, através do compromisso com a disciplina de CANI!, a Melhoria Constante e Incessante. Nenhuma corporação

ou pessoa se sente satisfeita tem alcançar um determinado nível de sucesso. A verdadeira realização ocorre definitivamente através do ato de estarmos sempre crescendo

e contribuindo. O crescimento profundo é o resultado direto da melhoria contínua. Ao partilhar as melhores tecnologias para a mudança pessoal e empresarial, a missão

das ARC é ajudar a todos os que se empenham em levar suas vidas e companhias para o nível seguinte, através do controle pessoal e profissional.

As Companhias Anthony Robbins cumprem essa promessa pela busca constante do conhecimento profundo - estratégias, idéias, sistemas e planos simples, de aplicação

universal - e que podem ser usados, no instante em que os compreendemos, para melhorar a qualidade de nossa vida, pessoal e profissional. Procuramos a excelência

em todos os foros, modelando as estratégias para sua criação, e partilhando os passos necessários para produzir um impacto permanente para a mudança.

650

ANTHONY ROBBINS

Acreditamos que toda mudança ocorre através dos indivíduos, e as ARC estão empenhadas em melhorar o mundo ensinando a seus cidadãos como melhorar a si mesmos, pois

é se forjando cada elo que se constrói a corrente mais forte.

Embora nunca possamos duplicar exatamente as realizações dos maiores indivíduos do mundo, sempre podemos duplicar a excelência deles em nossas próprias vidas. Cada

um de nós pode usar com mais eficácia os instrumentos para moldar o ambiente pessoa, social, político e profissional... e desfrutar mais a vida no processo! Aqui

está uma amostra de algumas das Companhias Anthony Robbins que podem proporcionar recursos úteis para você ou sua empresa. Para uma relação completa dos serviços

disponíveis, ligue por favor para 1-800-445-8183.

Robbins Research International, Inc.

Esse braço de pesquisa e marketing das empresas de desenvolvimento pessoal de Anthony Robbins promove seminários de desenvolvimento pessoal, de vendas e empresariais, cobrindo uma ampla gama de temas, de sistemas de condicionamento mental e realização pessoal a domínio da comunicação.

Anthony Robbins and Associates™

A rede de representantes autorizados de Anthony Robbins promove seminários baseados em vídeos para comunidades e empresas locais no mundo inteiro.

Possuir uma franquia de Anthony Robbins and Associates lhe oferece a oportunidade de ser uma fonte de impacto positivo e crescimento para membros de sua comunidade.

A empresa proporciona aos representantes sob franquia e treinamento, visibilidade e apoio permanente para criar um negócio que realmente faz uma diferença na vida das pessoas.

Robbins Success System™

A RSS (Sistema de Sucesso Robbins) oferece às 1.000 da Fortune os mais sofisticados e modernos sistemas de administração e comunicação, e treinamento de equipe.

Operando em conjunto com a rede de consultores de desenvolvimento pessoal da RRI, as equi

DESPERTE O GIGANTE INTERIOR

651

pes da RSS combinam meticulosos diagnósticos de pré-treinamento, treinamento específico, e avaliação e seguimento pós-programa. Através de programas de treinamento específico e seguimento impecável, a RSS é uma catalisadora para a constante e incessante melhoria na qualidade de vida em empresas do mundo inteiro.

Destiny Financial Services™

A DFS (Serviços de Destino Financeiro) oferece aos clientes planos específicos, baseados nos resultados e estratégias dos maiores planejadores financeiros. The Financial

Destiny Group™ (Grupo de Destino Financeiro) oferece seguro, fundos mútuos, planos de pensão e proteção do patrimônio, e está registrada como corretora na Associação

Nacional de Corretoras de Seguros.

Fortune Management™

A Fortune Management (Administração de Fortuna) é uma empresa de serviços de prática de administração que oferece aos profissionais de saúde estratégias vitais e

todo o apoio necessário para aumentar a qualidade e lucratividade de seu atendimento. Empenha-se em fazer uma diferença na qualidade do atendimento médico e na qualidade

de vida de seus profissionais.

Balneário de Namale

O supremo refúgio fijiano de Anthony Robbins, Namale é um paraíso particular, no meio do Pacífico Sul. As atividades variam de um relaxante passeio por um recife

de coral a tênis, esqui aquático, vôlei com os habitantes locais e espetaculares incursões submarinas. A inocência e pureza do povo fijiano, além de sua atitude

"bula" de felicidade e cordialidade, fazem com que essa terra seja incomparável.

OQ C cu.-c-- lSa `~0

Seja um Leitor Preferencial Record e receba informações sobre nossos lançamentos. Escreva para RP Record Caixa Postal 23.052 Rio de Janeiro, RJ - CEP 20922-970 dando

seu nome e endereço e tenha acesso a nossas ofertas especiais.

Válido somente no Brasil.

Ou visite a nossa home Page: <http://www.record.com.br>

Impresso no Brasil pelo Sistema Cameron da Divisão Gráfica da DISTRIBUIDORA RECORD DE SERVIÇOS DE IMPRENSA S.A. Rua Argentina 171 - Rio de Janeiro, RJ - 20921-380

- Tel.: 2585-2000